AĞUSTOS 2019 | NO: 08

TURKUVAZ
15 TL KKTC FİYATI 18 TL
ISBN 1308-0827

Forbes

EMLAK RAPORU 2019

EN ÇOK KAZANAN AT SAHİPLERİ

halkbank.com.tr | 0850 222 0 400 Dialog

Biz sizi tanıyoruz TAM 81 YILDIR

Biz sizi, her zorluğa meydan okuyuşunuzdan,
şartlar ne olursa olsun dik duruşunuzdan ve
birlikte çok güzel oluşunuzdan tanıyoruz.
Biz size inanıyoruz,
sizi her zaman destekliyoruz.

Çünkü biz tam 81 yıldır
bu Halkın Bankası'yız.

HALKBANK

Kapak

40 | EMLAK RAPORU 2019

YILI YÜKSEK FAİZ-YÜKSEK KUR SARMALINDA GEÇİREN KONUT PİYASASI SON 11 YILIN EN KÖTÜ YILINI GERİDE BIRAKTI. SON BİR YILDA SATILAN KONUT SAYISI YÜZDE 23 AZALIŞLA 1 MİLYON 77 BİNE GERİLEDİ. 30 BÜYÜKŞEHİRDEN 28'İNDE KONUT SATIŞLARI YÜZDE 10'DAN FAZLA DARALDI. MERKEZ BANKASI'NIN 25 TEMMUZ'DA POLİTİKA FAİZİNDE YAPTIĞI 425 BAZ PUANLIK İNDİRİM, KONUT PİYASASINI BASKILAYAN YÜKSEK FAİZ-YÜKSEK KUR SARMALINI KIRMANIN İLK ADIMI OLABİLİR. FAİZ İNDİRİMİ YATIRIMCILARI YENİDEN ALIMA GEÇMEK İÇİN CESARETLENDİRİRSE KONUT PİYASASININ ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE YENİDEN YÜKSELİŞE GEÇMESİNİ SAĞLAYABİLİR.

10 | Editör

12 | Gerçek & Yorum | **Bu Geçmiş, Gelecek İçin Bir Yol Değil** | Steve Forbes

FOCUS

14 | **Son Düzlük**
Gözler TJK'nın özelleştirme sürecinde...

16 | **Kültür**
Türkiye'nin ikinci büyük meyve suyu üreticisi Dimes, içecek şirketine dönüşmek istiyor.

26 | **Gürmen'in Yarısı**
Gürmen Group'un toplam cirosunun yarısının geldiği Ramsey ve Kip, yeni teknoloji yatırımları ve mağaza açılışlarıyla büyüyor.

28 | **Hayal Kırıklığı**
Milyar dolarlık şirket olmak iddiasıyla yola çıkan Sinemia büyük bir gürültüyle battı.

30 | **Ucuzluk Sepeti Milyarderi**
Amazon'u perakende işinde nasıl yenersiniz?

TEKNOLOJİ

92 | **Batı Seferi**
Bulut bilişim çözümleri sağlayıcısı PeakUp, dünya devlerinin oyun sahasında kendine yer açmayı başarmış görünüyor.

94 | **Yeni Topraklar**
Hewlett-Packard Enterprise'ın 2015'te satın aldığı Aruba, küçük işletmelerin dijital dönüşümü için harekete geçti.

GİRİŞİM

96 | **Çocuk Oyuncağı**
Online eğitim işi, Türkiye'de hep iyi bir fikirdi ama iyi bir girişim çıkartamadı. Bilişim Garajı bu talihi değiştirebilir.

PARA & YATIRIM

98 | **Bağımsız Güç**
İstanbul Portföy ve Actus Portföy birleşiyor.

102 | **Büyük Birleşme**
Ödeme sistemleri sektöründe Türkiye'nin en iyi iki şirketi birleşiyor.

HUBLOT

HUBLOT

BOUTIQUE ISTANBUL

İstinyePark AVM • Tel: 0090 212 3455665

hublot.com • • • •

Big Bang MP-11 Sapphire.
Scratch-resistant sapphire case. In-house manual-winding power reserve movement with 7 series-coupled barrels and a 14-day power reserve. Limited edition of 200 pieces.

106 | Seçenek yok
Ticaret savaşı üretimde belirgin bir düşüşe neden olurken Çin kelimenin tam anlamıyla frene bastı.

111 | Yeni Dönem
Merkez Bankası'nın faiz hamlesinden sonra kredi ve mevduatlarda yeni bir rekabet dönemi başlayacak.

112 | Kahve Paradoksu
Kahve fiyatları son 10 yılın en düşük seviyesinde.

114 | Alman Devi İçin Son Şans
Çeşitli skandallar, yanlış kararlar ve ödediği büyük cezalar sonucunda yaşam savaşı veren Deutsche Bank, düşüş sürecini tersine çevirmek için radikal kararlar aldı.

LIFE

128 | Zoom

132 | Ajanda

136 | Gizli Güç
Uçları biraraya getiren cesur hamleleriyle tanınan Spago'nun ve bağlı olduğu 650 milyon dolar cirolu WP Group'un arkasındaki gizli el kim?

142 | Doğaya Karışan Mimari
Mesa Holding Bodrum Demirbükü'nde ana fikir bölgenin florasını bozmadan içine insan unsurunu eklemek. Bunu başarmış görünüyorlar.

144 | Şatoda Bir Gün
Komplike saatlerden hiç vazgeçmeyen Bovet'nin özel şatosunda yapılan üretimine şahit olunca, mekanik saatlere duyduğum ilginin yanına derin bir saygı ekleniyor.

148 | Hareketli Hayatlar
Sadece seyahat amaçlı değil, bu mobil evlerde hayatını sürdürmek isteyenler için dikkatle tasarlanan yeni nesil karavanlar hayalleri süsleyecek güzellikte.

154 | Işıklar Sönerken
Göz alıcı spot ışıkları, adı taciz skandallarına karışan ünlülerin üzerinde yanıp sönüyor.

158 | Geniş Aile
Porsche, 718 Spyder ve 718 Cayman GT4 modelleri ile yelpazeyi genişletti. Her iki modelin motor kaputunda 911'den kardeş bulunuyor.

160 | Seyir Postası

162 | Düşünceler

SORUMSUZLUK BEYANI: Bu dergide yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti; aracı kurumlar, portföy yönetim şirketleri, mevduat kabul etmeyen bankalar ile müşteri arasında imzalanacak yatırım danışmanlığı sözleşmesi çerçevesinde sunulmaktadır. Bu dergide yer alan yorum ve tavsiyeler, yorum ve tavsiyede bulunanların kişisel görüşlerine dayanmaktadır. Bu görüşler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece bu dergide yer alan bilgilere dayanılarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir.

CHRONOGRAPH
HEUER
Gulf
firestone
#DontCrackUnderPressure
TAG HEUER
TAGHeuer
SWISS AVANT-GARDE SINCE 1860
MONACO CALIBRE 11 AUTOMATIC CHRONOGRAPH
Steve McQueen's legacy is timeless. More than an actor, more than a pilot, he became a legend. Like TAG Heuer, he defined himself beyond standards and never cracked under pressure.
CHAMBER OF OPULENCE
MONACO
HEUER
AUTOMATIC
CHRONOGRAPH
8

1,2,3
212, 100

A,B,C,Ç
Actus Portföy, 98
ADTRAN, 94
Aerohive Networks, 94
Aldi, 30
Amadeus Capital, 102
Amazon, 30, 102
Arçelik, 16
Aruba, 94
Arzum, 92
Aslanoba Capital, 28
Azimut Portföy, 98
Beenos, 102
Bentley, 128
Big Lots, 30
Bilge Adam Bilgi Teknolojileri, 92
Bilişim Garajı, 96
BTS Group, 94
CCMP, 30
Chanel, 128
Cisco, 94
Coca Cola İçecek, 30
Commerzbank, 114
Credit Suisse, 30

D,E,F,G
Deutsche Bank, 114
Dimes, 16
Diren Holding, 16
Dollar General, 30
Endeavor, 102
Extreme, 94
First Data, 102
Fortinet, 94
Global Yatırım Holding, 98
Goldman Sachs, 114
Gürmen Giyim Sanayi, 26
Gürmen Group, 26

H,I,İ,J
Hepsiburada, 96
Hewlett-Packard Enterprise, 94
Home Depot, 30
HSBC, 114
Huawei, 94
ICT Bulut Bilişim, 94
IFC, 102
ING Portföy, 98
Intercom, 28
İETT, 92
İstanbul Portföy, 98
İstanbul Startup Angels, 28
İyzico, 102
JPMorgan Chase, 114

K,L,M,N
KeyBanc, 30
Klarna, 102
Koç Sistem, 92, 94
Koruma Tarım, 16
Koton,92
LVMH, 136
Mavi Kep, 96
Medianova, 92
Medical Park, 92
Mega Construx, 30
Mesa Holding, 142
Milli Piyango, 16
MNG, 92
Mojo Networks, 94
Morgan Stanley, 106
MoviePass, 28
Naspers, 102
Nestle, 112
Netaş, 92

P,Q,R
Ollie's Bargain Outlet, 30
Oytek, 94
Öztiryakiler, 92
Pahicle Invest, 102
PayU, 102
PeakUp, 92
Porsche, 158
Reidin, 40
Revo Capital, 28
Riverved Xirrus, 94
Ruckus, 94

S,Ş,T,U,Ü
Sinemia, 28
SKM, 30
Slack, 28
Social Capital, 28
Sordu, 96
Speedinvest, 102
Target, 30
TEB Portföy, 98
Think Cafe, 112
Turkcell, 28
Türk Telekom, 96
Türkiye Jokey Kulübü, 16
Twitter, 28
Ubiquiti Networks, 94
Udemy, 96
Unilever, 16

V,Y,Z
Vostok Emerging Finance, 102

Q,W,X
Wipro Technologies, 94
Walmart, 30
Wolfgang Puck Inc, 136

Türkiye'nin Akbank'ı Dünyanın En İyi Dijital Bankası

Akbank, Euromoney tarafından **'Dünyanın En İyi Dijital Bankası'** seçildi.
Bu gururu bizimle paylaşan tüm çalışanlarımıza, müşterilerimize ve
Türk bankacılık sektörüne teşekkür ederiz.*

*Dünyanın En İyi Dijital Bankası, 2019, Euromoney Awards for Excellence

Sizin için

TÜRKİYE
Forbes

Sahibi
Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.

Tüzel Kişi Temsilcisi ve Genel Müdür:
Yasemin Gebeş

Genel Yayın Yönetmeni: Burçak Güven
Yazı İşleri Müdürleri: Eyyüp Karagüllü, Handan Bayındır
Görsel Yönetmen: Kayhan Erkan
Editörler: Adil Uçar, Ersun Erdinç, Nilgün Balcı Çavdar, Öztürk Turan
Muhabirler: Belce Örü, Nurefşan Kutlu
Sayfa Sekreteri: Şükrü Karakanoğlu
Fotoğraf Editörü: Canan Yetişti Satkın

FORBES Türkiye Yayın Kurulu: Aclan Acar, Richard Anderson, Engin Arıkan, Mehmet Barlas, Ümit Boyner, Pembe Candaner, Aykut Demiray, Hazım Ellialtı, Muhtar Kent, Aldo Kaslowski, Prof. Dr. Fuat Keyman, Vural Öger, Güven Sak, Özdem Sanberk, Ali Saydam, Haluk Sicimoğlu, Bülent Şenver, Orhan Taner, Cemal Taşhan, Serdar Urçar

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve İnternet Yayın Sorumlusu: Şefik Çalık
Genel Müdür Yardımcısı: Yonca Ertürk Özeren
Pazarlama Müdürü: Ferhal Şencan
Üretim Takip Müdürü: Eyüp Çurlu
Pazarlama Yönetmeni: Zeynep Doğan

Reklam Satış Genel Müdür Yardımcısı: Funda Baykal
Reklam Satış Grup Koordinatörü: Emel Özen
Reklam Satış Koordinatörü: Rezan Dönmez
Reklam Rezervasyon Telefon: (0212) 354 41 18 - 354 33 95
Reklam Rezervasyon Faks: (0212) 354 33 75
Bölgeler Satış Grup Koordinatörü: Aynur Gükcan
Ankara Reklam Satış Grup Koordinatörü: Ayşe Altun
Ege Reklam Satış Koordinatörü: Şebnem Akdeniz
Adana Reklam Satış Koordinatörü: Güney Yılmaz
Antalya Reklam Satış Koordinatörü: Şeyda Yılmaz

Etkinlik Satış Müdürü: Bihter Erol Çaltıllı

TURKUVAZ GRUBU HİZMETLERİ
Marka ve Pazarlama Grup Başkanı: Sinan Köksal

Abone Operasyon Müdürü: Ufuk Kocaoğlu
www.facebook.com/TurkuvazMedyaAboneHizmetleri
www.twitter.com/#!/TurkuvazAbone
Çağrı Merkezi: 444 88 81
abone@turkuvazabone.com
www.turkuvazabone.com
Yayının Türü: Yerel Süreli
Yönetim Yeri: Barbaros Bulvarı, Cam Han, No: 153 Beşiktaş/İstanbul
Yayımcı: Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.
Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.
Yayın Türü: Yerel, aylık FIPP üyesidir.
Basımcı: Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.
Basımcı Adresi: Barbaros Bulvarı, Cam Han, No: 153 Kat 6 Beşiktaş/İstanbul
Basıldığı Yer: Akpınar Mahallesi, Hasan Basri Caddesi, No: 4 Sancaktepe - İstanbul Tel: (0216) 585 90 00
Matbaa Genel Müdürü: Mehmet Kamiloğlu
Dergi İşletme Müdürü: Hakan Demirci
Basıldığı Tarih: 26 Temmuz 2019

İLETİŞİM BİLGİLERİ
Forbes Türkiye Yazışma Adresi: Barbaros Cam Han No: 153 Kat: 2, 34349 Beşiktaş / İstanbul
Telefon: (0212) 354 41 38 Faks: (0212) 347 06 20
e-posta: info@forbes.com.tr
Abone Servisi Tel: (0216) 651 56 51
abone@turkuvazdergi.com.tr - www.turkuvazabone.com
Forbes Türkiye, Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş. tarafından Forbes Inc. ve Forbes Global Inc.'in lisansıyla T.C. yasalarına göre yayınlanmaktadır. Dergide yer alan yazı, fotoğraf, illüstrasyon, harita gibi malzemelerden yazılı izin olmaksızın hiçbir şekilde alıntı yapılamaz. Basılan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir.

BURÇAK GÜVEN

Son Söz...

"İki şahsiyetin karşılaşması, iki kimyasal maddenin teması gibidir. Bir tepkime olursa her ikisi de dönüşür" demiş Carl Jung... Bu gerçekten de benim için öznel ve çok değerli karşılaşmaydı. Forbes ve benim, Ekim 2005 sayısıyla Türk okuyucusunun karşısına birlikte çıkmamızla başlayan yolculuktan bahsediyorum. Bugün yani tam 14 yıl ve 167 sayı sonra artık veda etmek üzere son kez çıkıyorum bu sayfada huzurlarınıza. İnsanlığın en parlak hallerini eserlerinde, fikirlerinde gördüğümüz şahsiyetlerden biri olan Carl Jung yine haklı çıktı zira ben aradan geçen zamanda Forbes'la, Forbes sayesinde, Forbes'la birlikte dönüştüm.

Önce başlarken ne demişim diye hatırlamak istedim ve ilk sayımızdaki editör yazıma baktım. Bugün artık 100 yaşını aşmış bu iddialı yayını tarif ederken şu sözleri kullanmışım: "Forbes, basitçe bir dergi değil. Birtakım renkli kağıtlarda, fotoğrafların ve yazıların biraraya gelmesiyle oluşmuş rapor veren, haberdar eden, 'gittim, gördüm, tarafsızca aktardım' mantığıyla hareket eden bir yayın olmayacak zira o bir karar ve yön verenler kulübü yayını. Gücü de erişiminde değil; bakış açısında, yaptığı işteki iddiasında, öncülüğünde, tabuları yıkmadaki cesaretinde, güçlü felsefesinde, net misyonunda, benzer fikirlere sahip karar alıcıları bir araya getirebilme gücünde; önleyici, tahmin edilemez, geleneksel olmayan, fikir sahibi, öz ve taviz vermez oluşunda..." demişim.

14 yıl boyunca genel yayın yönetmenliğini gururla üstlendiğim, her biri çok değerli, alanının en iyilerinden oluşan bir ekiple birlikte tam da bu iddiayı yerine getirmek için büyük iştahla çalıştık. Neleri başardığımız veya nerelerde eksik kaldığımızın muhasebesini yapmak elbette bana değil, siz değerli okuyucularımıza düşer. Yalnızca şunu vicdanım rahat olarak söyleyebilirim ki daima etik, ahlaklı, sorumluluk sahibi bir üslupla sürekli sorgulayan, titizlikle araştıran, her yaptığı işe yoğun emekle Forbes'ça bir metodoloji koymaya özen gösteren, haberin ahlakına ve uluslararası standartlarına saygılı, her yöne eşit mesafede duran bir bakış açısıyla yönetmek için büyük çaba sarf ettim. Umarım ki yola çıktığımızda iddia ettiğimiz gibi Türk dergiciliği, ekonomi yayıncılığı ve gazetecilik de, bizimle birlikte bir nebze dahi olsa daha iyiye doğru dönüşmüştür.

Başka sulara yelken açmak üzere artık izninizi isterken içim çok rahat zira Forbes'u bugünlere getiren ve birlikte çalışmaktan daima büyük onur duyduğum, bir ekibe emanet ederek gidiyorum. Şahsen umuyorum ki siz değerli okuyucularımızın anılarında, zihninde, düşünce dünyasında anlamlı bir iz bırakmayı başarmışımdır ki dostlar beni (iyi) hatırlasın...

EU Eco-label sert ifikası alabilmek için, kağıt üretimi sürecinde, doğal kaynakların ve kimyasalların kullanımı, enerji tüketimi, hava ve suya karışan emisyonlar ve atık yönetimi gibi konulara yönelik katı kriterlerin karşılanması gerekir. Aynı zamanda kağıt, yalnızca, sürdürülebilir şekilde yönetilen ormanlardan elde edilen geri dönüştürülmüş elyaf ve/veya taze elyaf içermelidir. Bu kağıt, UPM tarafından EU Eco-label reg.nr FI/11/1 sertifikalı olarak üretilmiştir.

sportive

Dijital İş Ortağım

Sportive'in dijital ihtiyaçları için

Vodafone Business'tan dijital çözümler

Detaylı bilgi: vodafone.com.tr/Is-Ortagim

Gelecek heyecan verici.

Hazır mısın?

Sportive Genel Müdürü
Zeynep Selgur

Vodafone Türkiye Kurumsal İş Birimi
İcra Kurulu Başkan Yardımcısı
Meltem Bakiler Sahin

vodafone business

Sportive'in sabit altyapısı Vodafone tarafından karşılanmaktadır. Sabit çözümlerimize dair detaylı bilgi için vodafone.com.tr/Is-Ortagim sayfasını ziyaret edebilirsiniz.

STEVE FORBES

Bu Geçmiş, Gelecek İçin Bir Yol Değil

Avrupa'nın ekonomik büyüme oranları onlarca yıldır ABD'nin gerisinde seyrediyor. Örneğin 2008 Krizi'nden bu yana AB'nin ortalama hızı yüzde 0,9'da kalırken ABD'ninki neredeyse yüzde 2'yi buldu ve bu yüzde 2 vasatın altında bir performans olarak değerlendiriliyor. AB'nin bu yavaşlığı (kontrolsüz göçe ilişkin derin endişelerle birlikte) geleneksel olmayan, popülist politik hareketlerin yükselişini tetikledi.

Peki mevcut partiler buna nasıl yanıt veriyor? Daha fazla ekonomik durgunluğa yol açması kesin politikaları teşvik ederek: Kurumlar ve zenginlere daha fazla vergi, sosyal programlar ve emekliliğe dönük daha fazla harcama, şirketlere daha fazla mevzuat. Wall Street Journal'ın manşetinde dediği gibi "Avrupa'nın Politik Partileri 1970'lere Dönmeyi Vaat Ediyor- zordaki partiler popülistleri defetmek için daha büyük hükümete kucak açıyor".

Evet, kıtadaki dostlarımız, Ronald Reagan ve Margaret Thatcher'ın başarıları sayesinde bazı şeyleri doğru yaptı, her şeyden önce devlete ait işletmeleri elden çıkararak ve aşırı yüksek kurumlar vergisini özellikle son yıllarda bir nebze azaltarak. Ancak ABD standartlarıyla karşılaştırıldığında AB'nin vergi ve mevzuat yükü hala ezici.

Bu ülkelerin her birinde dehşet verici katmadeğer vergileri var; bunlar gerçekte süper satış vergileri. Danimarka'da katmadeğer vergisi yüzde 25, sorunlu Yunanistan'da yüzde 24, Birleşik Krallık'ta yüzde 20, Almanya'da yüzde 19. ABD'de KDV yok; çoğu eyalet vergi alıyor ama bunların hiçbiri yüzde 10'un üzerinde değil.

Avrupa'nın bordro vergilerinde durum çok daha kötü. FICA olarak bilinen Amerikan versiyonunda oranlar, ilk 132 bin 900 dolarlık gelir dilimi için yüzde 15,3, bunun üzerinde gelir için yüzde 2,9. Buna karşılık AB ülkelerinde söz konusu oran, şaşırtıcı bir şekilde ABD'nin iki-üç katı. 1970'lerden bu yana ekonomik performansı yavaş seyreden Fransa'da bordro vergisi yüzde 65 -yüzde 45'ini işveren, yüzde 20'sini çalışan ödüyor.

Yasal düzenlemeler, özellikle işgücüyle ilgili olanlar, uzun süredir ABD'dekinden çok daha ağır ve katı. Gözlemciler, Avrupa'nın büyük bölümünde boşanmanın işçi çıkarmaktan daha kolay olduğunu söylerken sadece espri yapmıyor. 1970'lerden bu yana söz konusu mevzuat yükünde çok hafif bir azaltıma gidildi.

Devlet bürokratlarının emekliliklerinde veya çalışma yasalarında yapılacak yapısal değişikliklere şiddetli bir direnç var, her Fransız cumhurbaşkanının teyit edeceği gibi. Almanya 2000'lerin başlarında daha hızlı büyümesini sağlayan birtakım reformlar yapabildi. Ama bu, şansölyenin koltuğuna mal oldu ve aradan geçen zaman içinde de budandı.

Yakın dönemde ekonomik performanslarını biraz olsun yükselten İsveç, Danimarka ve Macaristan gibi ülkeler, Reagan/Thatcher karşıtı yönde ilerlemedi.

AB'de gözler önüne serilen şey bir tür delilik: İşe yaramayan birşeyi uygulamaya devam et ve başarısız olduğunda biraz daha yap. Bu tıbbın birkaç yüzyıl önceki çılgınlıklarından birini hatırlatıyor: Doktorlar hastaları kanatarak iyileştirmeye çalışırdı ve hasta ne kadar kötüleşirse o kadar çok kanatılırdı.

Kurumsal yatırımı engelleyen ticaret/tarife belirsizliklerini ortadan kaldırmak için bundan iyi bir sebep olamaz. İşinsanlarının bir taahhüde girmeden önce kuralları bilmesi gerekiyor. Bunları temin ettiğinizde ABD ekonomisi gerçekten kükreyecektir ve bu büyük başarı, bocalayan denizaşırı dostlarımıza da ders çıkarabilecekleri bir moment sağlayabilir.

TURKISH AIRLINES
Miles&Smiles
30. yılımıza özel ayrıcalıklar her ay 30 farklı şehirde!
AMMAN / ASMARA / ATİNA / BANGKOK / BARİ / BRÜKSEL / CENEVRE
CLUJ / DOHA / HERSON / HURGADA / KATMANDU / KİŞİNEV
LUBYANA / LÜKSEMBURG / LVİV / MAPUTO / MASKAT / NİAMEY
PHUKET / PİSA / PORTO / SAMARA / SARAYBOSNA / ŞARM EL-ŞEYH
TALLİNN / VİYANA / VORONEJ / YANBU / YAOUNDE
Detaylı bilgi ve çekilişe katılmak için 30yearsofsmiles.com
30yearsofsmiles.com | 444 0 849

Son Düzlük

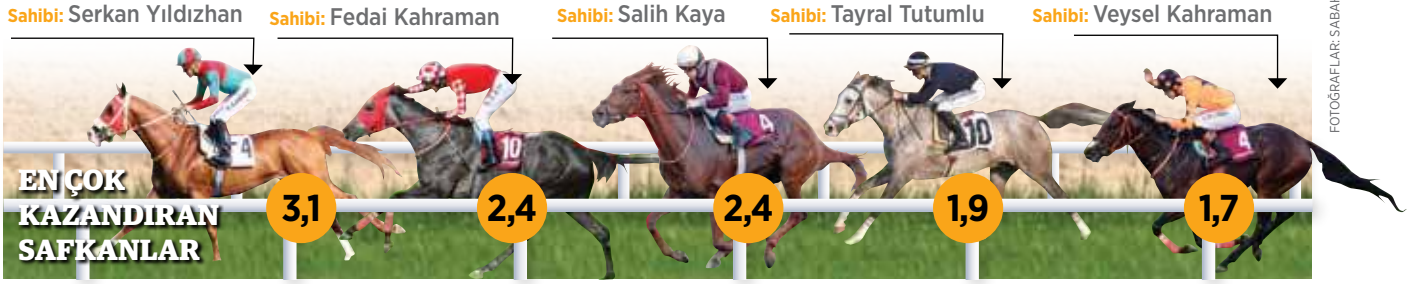
Atçılık dünyası temkinli ve gözler TJK'nın özelleştirme sürecinde...

VORGA CAN

Atçılık dünyasında gündem bildiğiniz gibi... Maddi problemler ve yılan hikayesine dönen özelleştirmenin gölgesinde sıkıntılı ama hareketli ve biraz da belirsiz... 2017'de Varlık Fonu'na devredilen Türkiye Jokey Kulübü'nün (TJK) kontrolündeki bahis oyunlarının, Milli Piyango'nun ardından özelleştirme sürecine girmesi bekleniyor.

Diğer taraftan bahis gelirleri artıyor. Geçen sene gelirlerini 5,68 milyar liraya çıkaran TJK'nın 2019 bütçe görüşmelerinde, yılsonunda bu rakama yüzde 13,5'lik bir ekleme olacağı öngörüldüğü açıklandı. 84 bin kişiye istihdam sağlayan atçılık işinde, yetiştiricilerin gelirlerinde de kısmen iyileşme var. Şubat 2018'de ikinci kez TJK Başkanlığı'na seçilen Serdal Adalı'nın ilk işi, koşan atların yüzde 75'inin masrafını çıkaramadığı bir ortamda, kulüp tarihinde ilk kez yılın ortasında yetiştirici ikramiyesine yüzde 15 zam yapmak oldu. Böylece 2018'de at sahiplerine dağıtılan ikramiye 513 milyon lirayı buldu. Bu sene hedef, dağıtılması planlanan ikramiyeyi 575 milyon liraya çıkarmak...

Bu gündemin gölgesinde yedincisini hazırladığımız "En Çok Kazanan At Sahipleri" listesi ise hiç olmadığı kadar stabil. İlk 10'da değişen sadece iki isim var. Bunu temel nedeni, yetiştiricilikte ölçeğin giderek önem kazanması. Yakın zamana kadar FORBES listesine de yansıdığı şekilde başarı ve para, şampiyon bir safkan yakalamaya bakıyordu. Ancak son dönemde büyük hara yatırımlarına soyunan yetiştiricilerin egemenliği giderek artıyor ve tek bir şampiyon yakalayarak geçmiş listelere üst basamaklara yerleşen isimlerin etkisi azalıyor. Zaten iki tip yetiştirici profili arasındaki gelir makasının çok açılması da bunu gösteriyor. Nihayetinde at koşar, baht kazanır.



(Haziran 2018 - Haziran 2019 / TL)

FOTOĞRAFLAR: SABAH ARŞİV

70 bin ₺
2018'de at başına gerçekleşen ortalama kazanç.

EN ÇOK KAZANAN AT SAHİPLERİ

1 Haziran 2018 – 31 Mayıs 2019 arasındaki yarışlar baz alınarak hazırlanmıştır. İsimlerin yanında yer alan rakamlar, vergi düşüldükten sonraki getiriyi ifade etmektedir.

1 N. Arif Kurtel ve Deniz Kurtel 12.654.278 ₺
Son dört senenin lideri İzmirli Kurtel Ailesi, kendi tarihlerinde ilk kez 10 milyon lira barajını geçti. 162 safkanla pistlerdeydiler. 200 bin lira üzeri kazanç getiren 20 safkan bu başarıda büyük rol oynadı.

2 Kaya Dünyası 6.663.582 ₺
Ailenin lideri Remazan Kaya'nın vefatı ile güçten düşen Kaya Dünyası, geçen yıl ilk kez liste dışı kalmıştı. Ancak bu sene 4,6 milyon liralık artışla tekrar listedeler. Altı kişilik ailenin en çok kazananı ise Elif Kaya.

3 Kahraman Ailesi 6.277.661 ₺
2018 Gazi Koşusu'nu Hep Beraber ile kazanan Fedai Kahraman liderliğindeki aile, gelirlerindeki 3,6 milyon liralık artışla listede üç sıra birden yükseldi. Konya, Ereğli'deki "Kahraman Stud" isimli haralarında 15 yıldır yetiştiricilik yapan aile listenin en çok kazandıran beş safkanından da ikisinin sahibi.

4 Yıldızhan Ailesi 5.911.162 ₺
Mücahit Yıldızhan liderliğindeki aile, gelirlerini 2,4 kat artırarak iki sıra yükseldi. Bu başarıyı 3 milyon liradan fazla gelir getiren Taykut safkanına borçlu.

5 Yıldız Ailesi 5.214.629 ₺
Şanlıurfa, Suruç'ta yaklaşık 10 bin dönüm arazi üzerinde 500 safkanla İrlanda modeliyle yetiştiricilik yapan aile, gelirlerini yüzde 10 artırdı ancak üç sıra geriledi.

6 V. İbrahim Aracı 3.609.868 ₺
İSO 500 şirketlerinden Koruma Tarım'ın Sahibi Vefa İbrahim Aracı, geçen yıl ilk kez girdiği listede üç sıra birden yükseldi. Aracı'nın pistlerde boy gösteren 26 safkanından 17'si 100 bin lira üzeri kazanç getirdi.

7 Gülerce Ekürisi 3.522.962 ₺
Eskişehirli üç kadın yetiştiriciden oluşan ekürinin, primlere yapılan zam sayesinde gelirlerinde 200 bin liralık artış oldu. Fakat bu sene listenin tepesinde gelirlerde görülen yüksek artış sebebiyle dört sıra birden gerilediler.

8 Tayral Tutumlu 2.511.962 ₺
Tam 37 sıra birden yükselen İzmirli Tayral Tutumlu ilk kez listede. Çok sayıda İngiliz atı yetiştiren fakat başarıyı Serdümen gibi Arap safkanlarıyla yakalayan Tutumlu, eski Adana emniyet şube müdürü.

9 Taniyit Ailesi 2.423.493 ₺
Mersin'de harası bulunan dört kişilik Diyarbakırlı aile, 200 bin liralık ufak bir artışla bir sıra yükselmeyi başardı.

10 Gündüzeli Ailesi 2.301.294 ₺
Uzun yıllar seyislik yapmış Mehmet Gündüzeli'nin liderliğindeki üç kişilik aile geçen yıla oranla yüzde 20 daha az gelir elde etti ve altı sıra geriledi.

FOTO FİNİŞ

Gazi Koşusunu üst üste beşinci kez kazanan Ahmet Çelik tarihe geçti.

YILIN KAYBEDENİ

Sakarya, Akyazı'daki Raifbey Çiftliği ile yetiştiricilik de yapan işadamı Kemal Kurt, geçen yıllarda listeye 10'uncu ve dokuzuncu sıralardan girmeyi başarmıştı. Kurt'un gelirleri bu yıl yüzde 54 azaldı ve 15 sıra geriledi. Bunun nedeni geçen yıl 1 milyon liranın üzerinde gelir getiren "Touch The Wolf" safkanının bu sene yarışmaması. Az sayıda safkanla kazanç kovalayan yetiştiricilerin belki de en başarılı örneği Muzaffer Can, değişen trendin en çok etkilediği isimlerin başında geliyor. FORBES listesinde daha önce dördüncülüğe kadar yükselen Can, bunu TJK tarihinin en çok gelir getiren ikinci safkanı Cankardeşler'e borçluydu. Ama safkanın yaşlanmasıyla önce liste dışı kaldı ve bu sene de ancak 250 bin lira gelir elde edebildi.

Touch The Wolf

YILIN YÜKSELENİ

Az sayıda safkanla padoklarda boy gösteren at sahipleri için işlerin iyi gitmediğini dile getirdik. Fakat Bedri Akbulut gibi istisnalar da var. "Memduhağa" ve "Zafer Ateşi" ile yarışlara katılan Akbulut 2,3 milyon lira gelir elde etti ve listede 13'üncü sırada yer aldı. Akbulut'un Memduhağa'sı, en çok kazandıran safkanlar listesini 100 bin lira gibi ufak bir farkla kaçırdı.

Bedri Akbulut

Dimes CEO'su Ozan Diren, tarıma bakışlarını "bölgemiz çiftçisine büyük ölçekte tarım yapmayı öğretmek, gerekli fidan ve hayvanı sağlayabilmek ve çıkan ürünlerinin tamamını satın alıp katmadeğerli olarak yurtiçi ve dışına satmak" olarak açıklıyor.

Kültür

Türkiye'nin ikinci büyük meyve suyu üreticisi Dimes, içecek şirketine dönüşmek istiyor.

EYYÜP KARAGÜLLÜ

Ozan Diren, Dimes'in İstanbul, Sancaktepe'deki merkezinin, duvarlarında şirketin eski reklamlarının ve şişelerinin sergilendiği, bir köşesi meyve suyu barı şeklinde tasarlanmış toplantı odasının ruhuna uyacak şekilde "kahvenizi nasıl içersiniz" diye soruyor. Ardından masanın üzerindeki Dimes ürünlerinden oluşan öbeğin içinden teneke ambalajdaki hazır soğuk kahvelerden birini seçip ikram ediyor. İçecek şirketinin CEO'su yüzünüzden beğeninizi ölçmeye çalışarak "yüzde 36'sı süt" diye vurguluyor.

Dört farklı çeşidi olan "Obsesso" markalı bu soğuk kahveler, Mart 2018'de açtıkları Türkiye'nin içecek sektöründeki ilk ar-ge merkezinden çıkan ikinci inovasyon... "Sütlü bir ürünün, teneke kutuda, protein yapısı korunarak uzun ömürlü olmasını sağlamak gerçekten zor bir iş, binlerce sayfa veri üzerinde çalıştık. Makinesini dahi geliştirdik" diye anlatıyor 45 yaşındaki İTÜ mezunu endüstri mühendisi işin zorluğunu vurgulamak isterken... Ardından piyasadaki mevcut soğuk kahvelerin süt tozu ile üretildiğini, bildiği kadarıyla Avrupa çapında gerçek sütle sadece Danimarka ve Hollanda'da birer firma bunu yapabildiğini söylüyor. Dolayısıyla hakikaten çok önemli bir inovasyon" diyor, "Bir de satabilirsek..." Bunu 2019 sonunda anlayacaklar. Tamamı ithalat olan ve hızlı büyüyen 260 milyon liralık ambalajlı soğuk kahve işinden, yılsonunda 35 milyon lira gelir bekliyorlar.

Soğuk kahve, 56'ncı yılını kutlayan 439 milyon lira cirolu meyve suyu üreticisinin yeni vizyonunun simgesi sayılabilir: Tarıma dayalı içecek şirketine dönüşmek... Sütün merkezde yer aldığı bu strateji doğrultusunda nisanda lansmanı yapılan soğuk kahveyi, milkshake takip edecek. Bu sene içinde benzer bir ürün daha raflara çıkacak. Başta kahve olmak üzere yeni ürünlerin ve değişen ihracat stratejisinin etkisiyle uzun süredir hedefledikleri 500 milyon lira ciro barajını 2019'da aşmayı öngörüyorlar –yüzde 18 büyümeyle 518 milyon lira...

Ama 'bir süre daha' bu rakamın ağırlığı ana iş olan meyve suyundan gelmeye devam edecek. Ve Aydın-Sultanhisar, İzmir ve Tokat'a yayılmış üç fabrikasıyla yılda 110 bin ton meyve işleme ve 300 bin ton meyve suyu üretme kapasitesine sahip Dimes burada Coca Cola İçecek'in markası Cappy'nin (yüzde 26) ardından Türkiye'nin ikinci büyük oyuncusu konumunda. Ancak pazarın hızlı büyüyen, katmadeğeri yüksek alanlarında liderler. "Yüzde 100 ve nektar" kategorisinde yüzde 24 ile en yakın rakiplerinin üç puan önündeler; ilk kez Dimes'in pazara sunduğu "taze sıkma"da yüzde 56'lık payla hakim konumdalar; çocuk segmentinde ise yüzde 26 ile birinci sıradalar (şirket bilgisi). "Aromalı denilen meyve oranı yüzde 10'un altındaki ürünlerde pek varlığımız yok" diye açıklıyor yüksek lisansını ABD'de Hartford Üniversitesi'nde pazarlama üzerine yapan Ozan Diren neden pazarın ikincisi olduklarını...

Bu naif ikincilik, Türkiye'nin ilk yerli meyve suyu şirketinin aslında istediği birşey... İkinci mastırını finans üzerine İstanbul Üniversitesi'nde yapan Ozan Diren, Adhoc'un "Annemetre" isimli araştırmasına göre 10 anneden dokuzunun ilk tercih ettiği içecek markası olmalarını referans gösteriyor. "Bu, kar fırsatlarına rağmen yaptığımız küçük küçük tercihlerin bir sonucu" diyor. Ardından "Portföyümüzde besleyici olmayan, anlık üretilip satılan, küçük girdisi olan, tarıma dayalı olmayan veya ithal edip

FOTOĞRAF: KORAY IŞIK

130
Dimes'in portföyündeki ürün sayısı. 90'larda bu sayı beşti.

karıştıralım mantığıyla üretilmiş ürünler yoktur" diye de ekliyor.

Zaten şirketi Dimes de sadece meyve sıkmıyor. 2,7 milyar liralık endüstrinin tüm bileşenlerine temas etmeye ve onları dönüştürmeye çalışıyor. Bünyesinde Dimes'in yanısıra Diren Şarapçılık ve Kazova Vasfi Diren Tarım İşletmeleri'ni barındıran Diren Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ozan Diren de "mutlu hissettiriyor" dediği kolundaki ince deri bilekliği ve sportif şık takımı içinde yaptıkları işi "yerinde üretim", "tarıma dayalı sanayi", "sürdürülebilirlik" gibi yeni dönemin kavramlarıyla tanımlıyor. Varlık nedenlerinin "uygun fiyata sağlıklı beslenmeye hizmet etmek olduğunu, eğer üretirken daha ucuz bir yol bulamıyorlarsa dünyaya ihanet etmiş olacaklarını" söylüyor. Tema Mütevelli Heyeti Üyesi, şirketinin geleceği hakkında konuşurken de "sürdürülebilir bir üretim modeli kurmaları gerektiğini" bunun için de "çiftçilere büyük ölçekte tarım yapmayı öğretmenin, gerekli fidan ve hayvanı sağlayabilmenin yükümlülükleri" olduğunu anlatıyor. Kendinden bahsederken de 90'larda Dimes'in stok ve sipariş takibi gibi yazılımlarını kendisinin yazdığını ve sosyal medya ile ilgili geliştirme aşamasında bir aplikasyonu olduğunu söylüyor ve birkaç sene içinde henüz 44 yaşında olmasına rağmen "yönetimi profesyonel bir yöneticiye devredeceğim" diyor.

Tüm ihracatı markalı olan Dimes, 2019'da yurtdışından elde ettiği geliri iki katına çıkarmayı hedefliyor.

Şirketi Dimes de oyunu, onun bu 'standartların' dışındaki bakış açısının izdüşümü gibi oynuyor. Üç fabrikasını da rakiplerine açıyor ve kendi de onların tesislerinde üretim yapıyor. "Bir meyveyi kilometrelerce taşımak cinayettir" diyor Diren, "Rakibimin Adana'da fabrikası varken oradaki şeftaliyi Tokat'a getirip işlemek anlamsız. Bu kadar aç insanın olduğu bir yerde nakliyeye harcayacak paramız, verimsizliğe katlanma veya yol açma lüksümüz yok" diye de vurguluyor. Ardından Türkiye'deki ikisi yabancı, biri yerli üç markanın soğuk çay üretimlerini kendilerinin yaptığını söyleyip "bunun dünyada başka örneği olmadığını" ekliyor. Diğer taraftan meyveciliği gelişmesi için TİGEM özelleştirmesinden aldıkları ve Kazova Vasfi Diren Tarım İşletmeleri bünyesinde zarar etmelerine rağmen yılda 250-300 bin fidan üretiyor ve çiftçilere uygun fiyata satıyorlar. "Çiftliğimizin amacı" diyor Diren, "İnsanların işlerine talip olmak değil. Çiftçiyi geliştirmek, işlerini daha iyi yapmalarını sağlamak ve yerinde üretime teşvik etmek."

Onun işe bu yaklaşımını şekillendirense, 1987'de vefat eden şirketin kurucusu Mustafa Vasfi Diren. Zaten Ozan Diren'in dedesi, Dimes kültürünün ayrılmaz bir parçası. Sancaktepe'deki merkezin girişinde misafirleri onun büyük bir tablosu karşılıyor; şirketin İnternet sitesindeki "Hikayemiz" başlıklı video Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Rıza Diren'in babasının çiftçilere yaklaşımını anlatan bir anısıyla başlıyor; Ozan Diren de verdiği tüm söyleşilerde şirketin dedesi tarafından konulan vizyon ve değerlerden ayrılmadan hareket ettiğini vurguluyor.

"Rüzgarını Kendi Yaratan Adam" başlığıyla hayat hikayesini anlatan 259 sayfalık bir kitabın da yazıldığı Mustafa Vasfi Diren, tahsildar bir babanın ilk çocuğu olarak Kurtuluş Savaşı döneminde (1921) Tokat'ta doğmuş. Ortaokulu İstanbul'da Kadıköy Ortaokulu'nda okumuş, ardından Bursa Ziraat Mektebi'ni bitirmiş. Okul sonrası ziraatçi olarak sekiz yıllık bir memuriyet döneminin ardından özel sektöre geçmiş ve iki yıl Yalova'daki Nurova Çiftliği'ni yönetmiş.

1958'de Tokat'a dönmüş ve bugün halen devam eden şarap üretimine dört odalı evlerinin bir odasında başlamış (bkz. İlk İş kutusu). Mustafa Vasfi Diren Dimes'i 1963'te kurdu. Biyografisinde o yıllarda değil, Tokat'ta İstanbul'da bile meyve suyu tüketme alışkanlığı olmadığı, bu nedenle müşteri bulmakta hayli zorlandıkları yazıyor. Şişelemenin pahalığı da dağıtımın dolayısıyla erişimleri Karadeniz ve Ankara'nın batısını geçmemek üzere İç Anadolu ile sınırlı kalmış. Bu tablo 1970 sonrasında kurulan diğer meyve suyu üreticileri için de geçerli -geri dönüşümlü şişe nedeniyle her şirketin yaygınlığın fabrikasının çevresiyle

DİMES'İN TOPLAM ÜRETİMİ İÇİNDE FASONUN PAYI YÜZDE 15-16 SEVİYESİNDE. ŞİRKET BÜYÜK BİR FAST FOOD ZİNCİRİ İÇİN MILKSHAKE ÜRETİYOR. AYRICA YABANCI BİR RAKİBİNİN NEREDEYSE TÜM MEYVE SUYU ÜRETİMİNİ GERÇEKLEŞTİRİYOR. BUNA EK OLARAK İKİSİ YABANCI, ÜÇ SOĞUK ÇAY MARKASININ ÖNEMLİ BİR KISMINI ÜRETİYOR. MARKET MARKALARI İÇİN DE ÜRETİM YAPIYOR.

TEB ÖZEL'E 3 ÖZEL ÖDÜL

TEB Özel, uluslararası alanda finans dünyasının
en prestijli kurumları tarafından 3 özel ödüle layık görüldü.
Bizi özel yapan tüm müşterilerimize teşekkür ederiz.

TEB ÖZEL
BNP PARIBAS ORTAKLIĞI

WORLD FINANCE
BEST PRIVATE BANK, TURKEY
2019
TEB OZEL

BEST PRIVATE BANK AWARD 2019
GLOBAL FINANCE

INTERNATIONAL FINANCE
AWARDS 2018
MOST INNOVATIVE PRIVATE BANKING
TURKEY

%2
Türkiye'nin dünyadaki toplam meyve suyu üretimindeki payı.

sınırlı kalabildi, ta ki 90'larda karton ambalaj çıkına kadar. Bugün Dimes mevcut 250 bin satış noktasının 110 bininde yer alıyor. "Bunu artırmaya çalışıyoruz" diyor Ozan Diren, "Şu anda Ege, Akdeniz ve Karadeniz'de nispeten iyi bir dağıtıma sahibiz. Marmara en kötü olduğumuz yer pazar payı açısından. Dolayısıyla potansiyelimiz duruyor."

Dimes'in ulusal bir markaya dönüşmesindeki ana rol, Ozan Diren'in 1997'deki kuruluşundan iki yıl sonra başına geçtiği Nobel Pazarlama'ya ait. Aslında altı yaşından itibaren fabrikaya gittiğini, Tokat'ta okuduğu ilkokul yıllarında da bizzat şişelerin kasalara elle yerleştirilmesinde çalıştığını hatırlıyor. İstanbul'da Işık Lisesi'ne okuduğu ortaokul ve lise yıllarının yaz tatillerinde de her gün çalışmış. Aslında bu bir aile geleneği. Zira dedesi Mustafa Vasfi Diren şarap üretimine başladığı yıllarda çalıştıracak eleman bulamadığı için sekiz çocuğundan yaşları yetenlerin hepsi üretimde bilfiil yer almış. Mesleklerini de bizzat Mustafa Vasfi Diren belirlemiş. Örneğin Ozan Diren'in babası Orhan Diren pilot olmak istiyormuş ama dedesi, onu Fransa'ya önolog eğitimi almaya göndermiş. Amcası Ali Rıza Diren'i ise Almanya'ya meyve suyu konusunda eğitim almaya... Biyografisinde de büyük kızı Meral'e finans okumasını, küçük kızı Nihal'in de gıda mühendisi olmasını öğütlediği yazıyor (Sekiz kardeşin altısı üniversite mezunu, ikisi de mastırlı).

Dolayısıyla Ozan Diren'in de en büyük torun olarak aile işinde çalışacağı büyük ölçüde belliymiş. Üniversite sınavında tek tercih olarak endüstri mühendisliğini seçmesi de... "Büyük çaplı fabrikalar açısından önemli görünüyordu, bir de her alanda çalışabiliyordunuz" diyor. Okul bitince Tokat'ta çalışmaya başlamış. Bir sene sonra şirketin ihtiyaçları doğrultusunda pazarlama ve finans mastırı yapmak üzere ABD'ye gitmiş. Niyetinin çift anadal yapmak olduğunu ama finansa başlayamadan Nobel Pazarlama'nın başına geçmek üzere geri çağrıldığını söylüyor.

12 senelik bu dönem, 2011'de amcası Erol Diren'in CEO'luğu devretmesine kadar sürdü (bkz. Devir teslim kutusu). Onun CEO'luğunda Dimes'in üçüncü fabrikası Aydın'da açıldı; kurumsallaşmaya odaklanıldı ve icra kurulu oluşturuldu; portföyü sadeleştirildi -yoğurt, peynir gibi Tokat'ta ürettiğimiz işleri bıraktılar. "Verimliliğe" diyor, "Az kas gücü ve yaratıcılığa odaklandık."

Göreve geldiğinde ciro 350 milyon liraydı. Bu sene 500 milyon lirayı aşacaklar. Aslında bu rakam daha fazla olabilirdi ama üretim hacmi artmasına rağmen (yüzde 7,7'lik büyümeyle 800 milyon litre) 2,7 milyar lira cirolu Türkiye meyve suyu pazarı aslında uzun bir süredir gelirler bazında yerinde sayıyor. Aslında iç pazarda ciddi potansiyel var, hacmin Avrupa'daki kişi başı ortalama tüketim miktarının yaklaşık üçte biri olduğu düşünüldüğünde... Meyve Suyu Üreticileri Derneği (MEYED) verilerine göre Türkiye'de kişi başına düşen ortalama yıllık meyve suyu ve nektarı tüketimi 8,7 litre civarında (Avrupa'da

DEVİR TESLİM

Dimes, Türkiye'deki genel aile şirketi yapılanmaları içinde muhtemelen en ilginçlerinden. Şirketin kurucusu Mustafa Vasfi Diren henüz 60 yaşında (vefatından altı yıl önce) işleri, o dönem 22 yaşında olan oğlu Orhan Ziya Diren'e (Ozan Diren'in babası) devretmiş. Şu anda yönetim kurulu üyesi olan 72 yaşındaki Orhan Ziya Diren, 20 senenin sonunda başkanlığı en küçük kardeşi Erol Diren'e... Şu anda yönetim kurulu başkanı unvanını taşıyan Erol Diren de 55 yaşında operasyonu yeğeni Ozan Diren'e bırakmış. Yönetim kurulu üyesi ve üçüncü kardeş Orhan Ziya Diren de (22. Dönem Tokat milletvekili) dahil olmak üzere ikinci nesil hala işin içinde –her gün işe geliyorlarmış. "Genelde son ana kadar kurucu çalışıyor dolayısıyla bir sonraki nesil işe hiç hazırlanamıyor. İşler kucağına kalınca da şansı yaver giderse toparlıyor aksi takdirde şirket zora giriyor" diye açıklıyor Ozan Diren bu yaklaşımı ve ekliyor: "Yönetimi ve günlük kararları bırakalım, nasıl çalıştığına görelim, bir sıkıntı olursa da her zaman destek olabilelim mantığıyla hareket etmişler." Kendisi de bu geleneği birkaç sene sonra devam ettirmeyi planlıyor ama bu kez bir profesyonele...

Şu anda Diren Ailesi'nin üçüncü kuşağı 12 üyeden oluşuyor ancak Dimes'te sadece ikisi aktif -Ozan Diren ile finans departmanında çalışan kuzeni. Geri kalan 10 kişi için şu anda bir planlama yapılmış değil. Ancak 16 sene önce hazırladıkları aile anayasasında yeni kuşağın işe girebilme koşullarını net bir şekilde çizmişler. Buna göre ilgili alanda eğitim alması ve en az üç sene başka şirketlerde o alanda çalışmış olması şartı var. Örneğin Ozan Diren'in finansta çalışan kuzeni denetim firması Deloitte kökenli.

Hissedarlık yapısı da buna göre şekillenmiş durumda. Mustafa Vasfi Diren vefatından önce hisseleri eşit olarak sekiz kardeş ve eşi arasında dağıtmış. Ozan Diren'in ifadesiyle zaman içinde yeni işlere giriş, sermaye artışı, yatırım ve işte kalıp kalmamaya göre hissedarlık yapısı değişmiş. Şu andaki mevcut durumu açıklamak istemiyor sadece üçüncü kuşaktan kendisinin babasından gelen küçük bir payla hissedar olduğunu söylüyor.

Kaybetmek yok diyenlere, sınır yok!

Aracınızla yurt dışına çıkarken zorunlu Yeşil Kart Poliçenizi www.anadolusigorta.com.tr üzerinden kolayca yapabilirsiniz!

TC Kimlik numaranızı ve plakanızı girin, poliçeniz kapınıza kadar gelsin, seyahat planınız stressizce devam etsin!

0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

ANADOLU SİGORTA
Kaybetmek yok.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.
TÜRKİYE İŞ BANKASI

518 milyon ₺

Dimes'in 2019 sonunda hedeflediği ciro. Bu rakam 2018'e göre yüzde 18'lik artış demek.

22 litre). Bu durgunluğun görünürde iki temel nedeni var: Hammadde yani meyve fiyatlarındaki artış ve 2018 başında meyve suyuna getirilen ÖTV'nin yarattığı maliyet baskısı. Bu da ürün fiyatlarının yükselmesine yol açıyor özellikle meyve oranı yüksek olanlarda (Yüzde 100, nektar ve meyveli içecek). Bu çeşitlerdeki fiyat artışı son birkaç yıl içinde iki katı geçmiş durumda. Dolayısıyla bu tablo şirketlerin gelirlerini sınırlıyor. Bu da meyve suyu üreticilerini aynı Dimes'in yaptığı gibi inovatif ürünlere ve özellikle ihracata zorluyor.

Aslında ihracatı ön plana çıkarma çabası, meyve suyu sektörünün son dönemdeki en büyük lobi argümanı. Çatı dernek MEYED ve neredeyse her şirket yöneticisi yaptıkları açıklamalarda meyve suyu ihracatının, yaş meyveye göre katmadeğerine vurgu yapıyor. Ege İhracatçı Birliği verilerine göre 2,67 milyon tonluk yaş meyve ihracatı 1,65 milyar dolar getiri sağlıyor –meyve suyunun altı katı. Aradaki devasa uçuruma rağmen meyve suyu birim başına, meyveye göre dört kat getiri sağlıyor.

Bu hesaba rağmen Türkiye'de toplam 20 milyon tonluk meyve üretiminin 1,2 milyonu meyve suyuna dönüştürülüyor. Bu, meyve suyu endüstrisinin önemli argümanlarından. "Meyve suyuna dönüşme oranın azlığı, 19 milyon tonun tüketiminin anında yapılması ya da soğuk hava depolarında yüksek maliyetle saklanmasını gerektiriyor" diyor aynı zamanda MEYED üyesi olan Diren, "Ayrıca daha çok Rusya ile gündeme gelen ürünlerin gümrükte takılması gibi olaylar karşısında bir emniyet sübabı, bu sektörün gelişmesi. Bu ürünleri alıp Rusya kadar yakın olmasa da başka ülkelere satabiliriz."

Bu argümanlar aslında sonuç vermiş görünüyor. 2018'de meyve suyu ihracatı yüzde 30'luk artışla 279 milyon doları yakaladı -her ne kadar bu rakamın içinde markalı satışlardan ziyade konsantrenin ağırlığı yüksek olsa da (Dimes tüm ihracatının markalı olduğunu söylüyor). Böylece meyve-sebze mamulleri kategorisinde, su ve gazlı içecekler ile turşuyu geçerek birinci sıraya yükseldi.

Bu tabloya 32 milyon lirayla (2019'da bu geliri iki katına çıkarmayı öngörüyorlar) katkı veren Dimes'in ihracat serüveni 80'lere kadar uzanıyor. Ama asıl sıçrama Ozan Diren'in şirkete katılması sonrası, "bizzat ilgilendim ama şirket olarak odaklandık" dediği 2000'lerin başında gerçekleşmiş. Bu dönemde ihracatı 15-20'ye katlamışlar. Ama sonrasında odak iç pazardaki operasyonu oturtmaya kaymış. "Geçen sene ihracatı yeniden ele aldık" diyor Diren, "Pazarları daha yerinden yönettiğimiz bir yapıya evrildik. Bunun için de ülkelerde ofis açmaktan ziyade çalışanlar istihdam ettik." Bu stratejiyi izlemelerindeki amacı ise "ihracatta fiyatı belirlersin, kabul edilirse satarsın. Bizse o ülkede raflardaki ürünlerin fiyatlarıyla rekabet edebilecek şekilde üretimimizi verimli hale getirmek istiyoruz" diye açıklıyor. Bu çerçevede 20 odak ülke belirlemişler. Dimes şu anda 107 yasal alana satış yapıyor, 22 değişik lisan ürünlerinin üzerinde kodlanıyor. En büyük pazarları ise sektörün (ABD) aksine İngiltere (ülkenin büyük perakende zincirleri Asda ve Morrison'da satılıyor). Asıl hayal ise 15 sene önce girdikleri Japonya. "Zorlayıcı bir ülke, gıda konusundaki çıtaları yüksek" diyor Diren, "O kadar zor ki, ciddi eğitiyor. Başarabildiğimize göre satamayacağımız ülke yok." 2019 sonunda sadece Japonya'dan tonaj bazında (greyfurt, nar, portakal) yüzde 50

BENİM APLİKASYONUM

Kod yazmak, Ozan Diren'in 11 yaşından bu yana heveslerinden. Bu ilginin kökeni, İstanbul'da yatılı okuduğu Işık Lisesi'nde aldığı programlama seçmeli dersine dayanıyor. "Kişisel bilgisayarlara yeni geçiliyordu" diye hatırlıyor, "Algoritma geliştirmek kısa programlarla çok büyük problemleri çözmenize yarar. O nedenle çok uğraşmazsınız ama çok efektiftir. Dolayısıyla algoritma beni hastası etti." İlk yazdığı program 90'ların başında Dimes için bir sipariş takibi uygulaması. Aslında şirketlerde bilgisayar sistemlerinin yeni yeni kurulduğu, ERP yazılımlarının olmadığı bu dönemde Dimes'in stok kontrol, nakit akışı, finans gibi programları kendisi hazırlamış. Henüz lisedeyken de Unilever'ın Trakya'daki yağ fabrikalarına birkaç program yazmış. Üniversitede ise Arçelik'te staj yaparken de şirkete yapay zeka temelli bir yazılım geliştirmiş.

Bu yeteneği sayesinde Tokat'a Dimes'i ziyaret için gelen ismini açıklamadığı ama "büyüklerden" dediği bir teknoloji firmasının genel müdüründen iş teklifi dahi aldığını söylüyor. "Babamla konuştu, uğraştı da ama babam izin vermedi" diyor. "Maalesef" diye hatırladığı bu hatıraya rağmen bugün yine aynı kararı vereceğini söylüyor: "Kod alanında kariyer yapmak iyi olabilirmiş. Profesyonel olarak hentbol oynamayı da isterdim. Ama her istediğini yapamazsın." Ancak kod yazmayla hala ilgileniyor. Henüz geliştirme aşamasında sosyal medyayla ilgili bir aplikasyonu var.

Tarih Dizisi
kitapları sizlerle

Okuyun **#vebenzersiz** *olun.*

TARİH
EDEBİYAT
İKTİSAT
FELSEFE
SANAT
İNSAN VE TOPLUM
KEŞİŞİMLER
ÇOCUK KİTAPLIĞI

vbky.com.tr

/vakifbankkulturyayinlari
/VakıfBank Kültür Yayınları
/VakifBankKY
/VakıfBank Kültür Yayınları

VAKIFBANK KÜLTÜR YAYINLARI

35 milyon ₺
Dimes'in soğuk kahve işinden 2019 sonunda hedeflediği gelir.

büyümeyle (bin 200 ton) 5 milyon lira gelir bekliyorlar.

İhracata ek olarak Dimes'in büyüme stratejisinin diğer ayağını sütün merkezinde olduğu yeni ürünler oluşturuyor, ki bu Dimes'in "meyve suyu şirketinden tarıma dayalı içecek şirketine dönüşme" vizyonun da alameti farikası. Aslında bu açılımın ilk adımı, dört sene önce pazara sundukları "taze sıkma" ürünleri. Türkiye "yüzde 100" ile birlikte "taze sıkma" ürünlerinde kullanılan portakalı ithal ediyordu (halen sürüyor). Çünkü Türkiye'deki cinsler acı kalıyor ve bunu ortadan kaldıracak teknoloji de şirketlerde yoktu. "Sadece biz 3,5 milyon dolarlık portakal ithal ediyorduk" diye anlatıyor Diren, "Doğru cinsleri tespit ettik. Yerli portakal kullanım oranımızı bir yıl içinde yüzde 90 oranında artırdık. Sanayi ortamında portakalı sıktığınız kabuk karışabiliyor. Kabuğun da geçişini önleyecek bir teknoloji geliştirdik. C vitaminini de yüzde 90'dan fazla korumayı başardık. Şu anda yüzde 56 pazar payına sahibiz ve ihracata başladık."

Felis Ödülü aldıkları Beşiktaş Kahvaltıcılar Sokağı projesiyle destekledikleri "taze sıkma" işe bakışlarını anlatan iyi bir örnek... İnovasyon, yerli hammadde ve katmadeğerli son ürün... Soğuk kahve de bu bakış açısına uyuyor. Ama aynı zamanda şirketi güvenli alanı meyve suyunun dışına çıkartıyor. "Bu topraklardan çıkan tarım ürünlerini katmadeğerli son ürüne dönüştürülmesi misyonunu taşıyoruz" diyor Ozan Diren, "Kahve de buna uygun. Çünkü çoğunluğu süttür. Bizim de süt üretimimiz var." Aslında 2003'de TİGEM özelleştirmesinden Kazova Çiftliği aldıklarından beri süt sığırcılığı yapıyorlar. Bu işe peynir, yoğurt, kutu süt gibi alanlara girmek için başlamışlar. Ama sonra vazgeçmişler. Şu anda bin 600 baş hayvanları var. Süt üretimlerinin yüzde 20'sini buradan karşılıyorlar. Geri kalanını ise çiftliklerden topluyorlar. Bu sütü şimdi soğuk kahve ve benzeri sütlü içecekler için kullanacaklar. Ama nihayetinde işin içinde kahve var ve bu onların pek bildiği bir alan değil. "Soğuk kahve aslında tüm standartlarınızın dışında düşünmeniz, gereken bir alan" diyor Ozan Diren, "Geleneksel meyve suyu kafasıyla soğuk kahve üretemezsiniz. Kahvedeki sütün proteinini korumak lazım. Yoksa beyaz kahveli bir sıvı olur. Ar-ge gerektiriyor."

Bu bilgi birikimine 2018'de açtıkları Türkiye'nin ilk meyve suyu ar-ge merkezi ile kavuştular. Sene sonuna kadar bu merkezden soğuk kahvenin dışında iki sütlü ürün daha çıkacak. Böylece portföyü ve gelirleri çeşitlendirebilecekler. Ama Ozan Diren karla pek ilgilenmiyor. "Sütü pakete koydun sattın. Sütü başkası yaptı, paketi başkası. Sen birleştirdin sattın. Bununla soğuk kahve yapma arasında devasa bir fark var. İçmek için de satabilirsiniz ama soğuk kahve yaparsanız katmadeğeri artırıyorsunuz" diyor ve ekliyor: "İşi komplike hale getirmek değil, zoru başarmak bu."

İçecek şirketine dönüşmek, gerçekten büyük ve Dimes'i lig atlatacak bir vizyon... Şirketi geleceğe taşımak için de zorunlu bir hamle. Ozan Diren başarılı olacaklarına inanıyor. "İşimizi hep meyve suyunu içeceğe genişletmek, büyümeyi yurtdışından sağlamak, inşaat ve benzeri işlere kesinlikle girmemek, paydaşların işlerini de asla yapmamak üzerine kurduk" diyor, "Bu yolda ilerlemeye de devam edeceğiz."

İLK İŞ

Şarap, Diren Ailesi'nin ilk işi. Mustafa Vasfi Diren'in hayatını anlatan kitapta henüz öğrencilik yıllarında, Tokat'ta meşhur Narince üzümünü değerlendirmek için bu işe kafa yorduğu, şarapçılıkla ilgili Fransız dergileri biriktirdiği hatta mezun olurken hurda bir el presi ile üzüm değirmenini satın alıp eve getirdiği anlatılıyor. 3-5 tonla başlayan şarap üretimini 60 tona kadar çıkarmış. O yıllarda şişeleme imkanı olmadığı için üretimini satabilmek için adını Ömer Hayyam'dan esinlenerek "Dörtnala" koyduğu bir şarapevi bile açmış. Zaten şişelemeye başladıktan sonraki markalarının ismi de Dörtnala. Sonrasında Karmen ve Vadi markalarını çıkarmışlar. Bugün şarap üretimi "Diren Şarapları" adlı ayrı bir şirket çatısı altında devam ediyor. 2018'de 25 milyon lira gelir elde ettikleri (2019'da 40 milyon lira) şarapçılığın 'küçük' kalmasının nedeniyse meyve suyu. Diren Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Rıza Diren, babasını anlatan kitapta hikayeyi şöyle anlatıyor. "Bütün sermayemizi, birikimimizi şaraba aktarsaydık, şimdi değil Türkiye'de belki dünyada bir imparatorluk kurmuş olurduk. Çünkü aklımızın erdiği tarihten itibaren şarabın her aşamasını biliriz. Fermantasyon sırasında çıkan gaz kokularında uyuduk. Ama rahmetli babam gördüğü manzara (semt pazarında satılmayıp atılan meyve ve sebzeler) karşısında üzüntü duyardı. Hayatımıza meyvenin girmesi bundandır."

Turkcell Güvenlik Operasyon Merkezi

Turkcell Güvenlik Operasyon Merkezi'yle
işiniz siber saldırılara karşı güvende, verileriniz 7/24 takipte.

Siz de müşteri yöneticinizi arayın,
işinizin dijital dönüşümünü birlikte gerçekleştirelim.

dijital
iş servisleri

Kurumsal müşterilerimize sunulan Güvenlik Operasyon Merkezi hizmeti için detaylar turkcell.com.tr/kurumsal ve turkcell.com.tr/dbs sayfasında bulunmaktadır. Güvenlik Operasyon Merkezi hizmeti Turkcell Superonline tarafından sunulmaktadır. Hizmetten faydalanmak için turkcell.com.tr/tr/kurumsal/form/kurumsal-urun-basvuru-formu doldurularak müşteri temsilcisi ziyareti talep edilmesi gerekir.

Gürmen'in Yarısı

Gürmen Group'un toplam cirosunun yarısının geldiği Ramsey ve Kip, teknoloji yatırımları ve yeni mağaza açılışlarıyla büyüyor.

NİLGÜN BALCI ÇAVDAR

Remzi Gür, 70'li yıllarda dil eğitimi için gittiği İngiltere'de babasının terzilik yaptığı hazır giyim atölyesinde çalışmaya başlıyor ve bir süre sonra işin başına geçiyor... Ramsey'in temelleri de böylece İngiltere'de atılıyor. "Bugün hala hayranlıkla dinliyorum kuruluş öyküsünü çünkü terziliğin mühendisliğe dönüştüğü başarı dolu bir hikaye" diyor Gürmen Group'un 35 yaşındaki yönetim kurulu üyesi Zeynep Doğan. Remzi Gür'ün yönetim başkanı olduğu Gürmen Group, hazır giyim ve perakendenin yanı sıra, enerji, demir-çelik, madencilik, tarım-hayvancılık ile inşaat ve gayrimenkul sektörlerinde faaliyet gösteriyor. Hazır giyim ve perakendenin Gürmen'in toplam cirosundan aldığı pay yüzde 80. Bunun içinde dünyanın önde gelen markaları için üretip 25 ülkeye gönderdikleri hazır giyim ihracatı da var. Tek başına Zeynep Doğan'ın sorumluluğundaki Ramsey ve Kip grubun toplam cironun yarısını yapıyor.

Remzi Gür, Gürmen Group'ta, bugün ikisi de hayatta olmayan kayınbiraderleri Hasan ve Hüseyin Doğan ile ortaktı. Artık şirketin yönetim kurulunda ikinci kuşağın ağırlığı var... Hasan Doğan'ın kızı Zeynep Doğan ile birlikte ağabeyi Selim Doğan (37), Hüseyin Doğan'ın kızı Kübra Doğan Erkoç (32) ve Remzi Gür'ün kızı Yasemin Gür Solmaz da yönetim kurulunda yer alıyor. Kübra Doğan Erkoç, "Stratejik Projelerden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi" unvanını taşıyor. Selim Doğan tarım ve hayvancılık yatırımlarını yönetiyor. Yasemin Gür Solmaz ise basası Remzi Gür ile birlikte enerji sektöründeki yatırımlar ve hazır giyim operasyonlarını... "Kurucularımızın en beğendiğim yönetim tarzlarından biri, aralarında her zaman çok net bir görev ve sorumluluk dağılımı olması. Aralarında hep güvene ve istişareye dayalı bir ilişki vardı, görev dağılımı da çok netti. Biz de bunu devam ettirdik" diyor Zeynep Doğan.

Beş yıl Unilever'de çalıştıktan sonra 2014'te Gürmen Group'a geçmiş. "En büyük hayalim, hacim. Sokağa çıktığımızda ne kadar çok erkeğin üzerinde kendi markalarımızı yüzlerinde bir gülümsemeyle görebilirsek o kadar mutluyum" diyor. Bir ölçüm yapılmadığı için erkek hazır giyim markaları içinde pazar paylarının ne olduğunu kesin bir şekilde söyleyemiyor. Ramsey ve Kip markaları ile hazır giyim üretimi de yapan Gürmen Giyim Sanayi'nin İSO ikinci 500 listesine göre 230,3 milyon lira cirosu bulunuyor. Zeynep Doğan geçen yılı yüzde 20 büyüme ile kapattıklarını bu yıl da yüzde 25 büyüme hedefledikleri söylüyor.

Ama asıl hedefi 2023'e kadar Türkiye ve yurtdışındaki mağaza sayısını 250 çıkarmak. Şu anda Türkiye'de yüzde 70'i kendilerine ait 98 mağazaları bulunuyor. Türkiye dışında ise 20 ülkede toplam 28 mağazaları var.

Mağazalar ağırlıklı olarak Gürcistan, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan gibi Türk Cumhuriyetleri ile Asya ülkelerinde yoğunlaşıyor. Bir de Remzi Gür'ün fahri konsolosluğunu yaptığı Güney Afrika'da -ayrıca Kıbrıs'ta da mağazaları var. Hepsi franchise... Doğan bu yıl Romanya'da açtıkları mağazanın kendilerine ait olduğunu, ikincisinin de yine bu yıl hizmete gireceğini söylüyor. Romanya'da mağaza sayılarını sekize çıkarmak istiyorlar. Polonya, Ukrayna gibi Doğu Avrupa'da başka ülkelerini de inceliyorlar. 2023'te ulaşmayı hedefledikleri toplam 250 mağazanın 125- 140 kadarının Türkiye dışında olacağını söylüyor Doğan. Bu da Kastamonu ve Karabük'teki fabrikalarında dünya devi markalar için yaptıkları hazır giyim üretimi de dahil olmak üzere cirolarında yüzde 30'a ulaşan ihracatın payını daha da artıracak.

FOTOĞRAF: İSA ARSLAN

Gürmen Group'un markalardan sorumlu yönetim kurulu üyesi Zeynep Doğan, toplam ciro içinde ar-ge'ye ayırdıkları payın yıllık yüzde 2-2,5 düzeyinde olduğunu söylüyor.

Mağaza sayısını artırma, Doğan'ın gündemindeki tek konu değil. Ramsey ve Kip'in müşterileri içinde 35 yaş ve altının oranı yüzde 50'ye ulaşmış. "Bu oranı daha da artırabileceğimizi iki yıl içinde yüzde 60'lara çıkarabileceğimizi düşünüyorum" diyor. Bu gençleşmenin arkasında tasarımdan, pazarlama ve insan kaynaklarına, teknoloji yatırımlarına kadar uzanan bir dizi yenilik ve yatırım var.

Takım elbise ve cekette yüzde 50'ye varan hafiflik sağlayan "Zero Weight" ve Zero Gravity" gibi kumaş ve dikim teknolojileri tarafında yaptıkları yeniliklerle ortaya koydukları koleksiyonlar, yeni kalıplar, ütü istemeyen, leke tutmayan, ter kokusunu hapseden gömlekler gibi ürünlerle destekliediler.

Doğan, bu kış koleksiyonunda yer alacak cep telefonuna yüklenen bir uygulama ile yönetilebilecek ısıtmalı ceketleri ve arka cebinde hırsızlığa karşı alarm bulunan pantolonları anlatırken giyilebilir teknolojilerin dünyadaki büyüme trendine vurgu yapıyor. Bu tür ürünler kendi cirolarında da önemli bir yer tutmaya başlamış.

Diğer taraftan gençlere ulaşmak için pazarlama bütçelerinde dijital platformların yerini büyük ölçüde artırıp ilk sıraya çıkarmışlar. Dijitalleşme tarafındaki yatırımları insan kaynakları ve mağazalara da ulaşıyor. 2017 yılında kurdukları Gürmen Teknoloji, mağazaların ısı yayılımı haritasını çıkartarak müşterilerin mağazalarda en çok hangi raflara hangi ürün gruplarına baktıklarını analiz etmiş. İstinye Park'taki mağazalarında buna göre bir düzenleme yapıp gündelik (casual) giyim ürünlerinin kapladığı alanı genişletmişler.

Bu mağazada bedeni yüzünden aradığını bulmakta zorlanan ya da "daha kişisel bir deneyim yaşamak ve özel hissetmek" isteyen müşteriler için sundukları "make to measure" dedikleri hizmeti de sunuyorlar. Müşteri 30 kadar kalıp içinden seçim yapıp hangi kumaş ve astardan istediğine karar veriyor ve ölçüleri alınıyor... Doğan bunun gibi başka etkenler de olmakla birlikte İstinye Park'taki mağazalarının cirosunun yüzde 70 arttığını söylüyor.

Doğan müşterilerin takım elbise almak için hala ağırlıklı olarak mağazaları tercih ettiğini söylüyor. Ancak onların da bir kısmı takım elbiseyi önce İnternet sitesinde inceliyor. Zeynep Doğan online taraftaki hedeflerinin cironun yüzde 5'ine ulaşmak olduğunu ve bu yılın ilk dört ayında bunu gerçekleştirdiklerini söylüyor. Şimdi hedefi biraz daha büyütmüşler: 2023'te toplam cironun yüzde 15'inin online satışlardan oluşması. Doğan'ın teknoloji, insan kaynakları, dijitalleşme ve yenilikçi ürünler üzerine kurduğu büyüme stratejisinin ayağı yere basıyor... Ne kadar işe yaradığını ve ne sonuç verdiğini görmek içinse dört yıl beklemek gerekiyor.

Hayal Kırıklığı

Milyar dolarlık şirket olmak iddiasıyla yola çıkan Sinemia büyük bir gürültüyle battı.

CANDEĞER MURADOĞLU

İnternet ekosistemi bugünlerde abonelerine sınırsız veya indirimli sinema bileti izleme imkanı sunan Sinemia'nın batışıyla çalkalanıyor. Çünkü bu herhangi bir yeni şirketin batışından daha fazlasını ifade ediyor. Hasan Aslanoba'dan Rina Onur'a Revo Capital'den İstanbul Startup Angels'a alemin büyük yatırımcılarının FORBES tahminine göre 3,5 milyon dolara (1,5'u çevrilebilir borç) kaynak aktardığı, ABD pazarına açılmış son birkaç yılın en parlak girişimlerindendi. Sinema işini dönüştüreceği ve dünya çapında milyar dolarlık bir işe dönüşeceği varsayılıyordu. Ama girişim geçen ay ABD pazarının ardından Türkiye'deki faaliyetlerini de durduğunu açıkladı. Şirketten yapılan yazılı açıklamada, kapanma nedeni olarak Türkiye'deki 7163 sayılı yeni sinema kanunu ve ABD'deki rakibi Moviepass'ın patent ihlali davası gerekçe gösterildi. Açıklamanın ardından önce ABD, sonra Türkiye'deki kullanıcılar şirkete dava açtı; dünyaca ünlü Change.org'ta şirketin kurucusu Rıfat Oğuz'un aleyhine kampanya düzenledi -şikayetler o kadar ileri gitti ki Oğuz dolandırıcılıkla itham edildi ve tutuklama talebinde bulunuldu. Çünkü FORBES'un tahminine göre Türkiye'deki ve ABD'deki kullanıcılarına 2019 başından bu yana yapması gereken geri ödeme miktarı yaklaşık 10 milyon lira...

Dolayısıyla çıkan gürültü de hayli fazla. Amerikan Federal Ticaret Komisyonu tarafından haklarında soruşturma başlatılmış durumda. Türkiye'de henüz birşey yok ama ABD'deki mağdurların Twitter'da yönelttikleri suçlamaların benzerleri dolaşıyor. Örneğin yatırımcı ve girişimci Serkan Sevim tepkisini Twitter'dan paylaştığı şu postla dile getirdi: "ABD'de müşterilerine bu kadar kötü davranan hiçbir şirket başarılı olamaz. Kaldı ki kurucusu sorunları bilmesine rağmen son dakikaya kadar 500 bin dolar köprü yatırım arıyordu. Az kaldı, ben de girecektim. Kötü niyetli girişimciler ile iyileri ayırt etmek lazım. Nokta..."

Rıfat Oğuz'dan ise bu tepkilerle ilgili açıklama gelmedi (FORBES'un ulaşma çabalarına Oğuz geri dönmedi). Üs-

İLÜSTRASYON: KAYHAN ERKAN

telik kendine sosyal medyadan ulaşılmasını engelledi -Instagram hesabındaki tüm fotoğraflar sildi; Twitter hesabındaki takipçilerine kısıtlama getirdi.

Aslında Rıfat Oğuz ekosistemin sevdiği bir isim. 2010'da Bilkent Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'nden mezun olmuş, Garanti Bankası ve Turkcell'de çalışmış, Kasım 2015'te de Sinemia'yı kurmuştu. FORBES'a Aralık 2016'da verdiği söyleşide "en büyük tutkusunun film izlemek olduğunu, bu tutku sayesinde Sinemia'yı kurabildiğini" anlatmıştı. Fikri de iyiydi: Cüzi bir ücret karşılığında sınırsız sinema filmi izleme imkanı sunacak bir platform. Abonelik modeliyle işleyecek bu sistem yatırımcıların da çok ilgisini çekti. Sinemia'nın sinema sektöründeki tüketim alışkanlıklarını değiştirebilecek teknolojiye ve iş modeline sahip olduğuna inandılar. Dolayısıyla girişim çok kısa süre içinde dört yatırım sığdırdı (FORBES Türkiye olarak bazı yatırımcılara ulaştık. Ama hiçbiri bu konuyla ilgili görüş vermek istemedi).

İlk yatırımı Aralık 2015'de Aslanoba Capital yaptı. Aynı yılın temmuz ayında Aslanoba Capital ile İstanbul Startup Angels üyeleri Burak Örücü ve Ali Çebi ikinci tur yatırımcılar oldu. Üçüncü tur Kasım 2016'da 500 Startups'tan, dördüncü tur Ocak 2017'de Revo Capital'den geldi. Yatırım miktarı açıklanan ilk ve tek tur buydu. Bu turdaki toplam yatırım miktarı Sinemia tarafından 5,5 milyon lira kasaya girdi. Şubat 2018'de ise Slack, Box ve Intercom gibi girişimlerin yatırımcısı Social Capital'den -miktarı açıklanmayan- son para akışı gerçekleşti.

İlk başta herşey çok iyi gitti. Sinemia yurtdışı açılımının ardından Ocak 2019 rakamlarına göre Türkiye, İngiltere, Kanada, Avustralya ve ABD'de 38 kat büyüdü. Toplam satışının yüzde 93'ünü yurtdışından elde etti. Ekosistemin 'ağır ağabeyi' ve Sinemia'nın ilk yatırımcısı Hasan Aslanoba, Aralık 2016'da FORBES Türkiye'ye verdiği röportajda, şirketin Türkiye'de başarılı bir performans gösterdiğini ve bunu yurtdışında tekrar edeceğine inandığını söylemişti. Ancak "farklı pazarda başarılı olmak için yerel şartların müsait olması ve şirketin bu şartlara uyum sağlaması gerektiği" konusunda şerh koymuştu.

Aslonoba haklı çıktı. Temmuz 2017'de -kuruluşunun ikinci yılında- ABD pazarına açılan şirket, bir sene sonra problemler yaşamaya başladı. Ülkedeki rakibi Moviepass ile girdiği pay kapma savaşında kısa sürede abone sayısını artırmasına rağmen aşırı fiyat rekabetine girmek zorunda kalmıştı. Bu da finansalları zorlamaya başlamıştı. Çareyi ABD'de son kullanıcı pazarından çıkmakta buldular. Ve doğrudan sinema zincirlerine özel üyelik sistemi (B2B) modeline geçtiler. Ama tüm bu yeniden yapılanma süreci devam ederken 2018'de, Moviepass patent ihlali davası açtı -şu anda ABD Federal Ticaret Komisyonu tarafından haklarında soruşturma yürütülüyor. Üzerine Sinemia son kullanıcılara yapamadığı abonelik ücreti geri ödemeleri nedeniyle de toplu davalarla yüzleşmek zorunda kaldı. Beklenmeyen yasal işlemlerin maliyeti ve operasyonları sürdürmek için gereken parayı bulamamaları sonun başlangıcı oldu ve geçen nisan ayında ABD'den çekildiler.

ABD'de bu tür patent davalarının çok yaşandığını anlatan ismini açıklamayan bir yatırımcı, "Genelde büyük şirketler, rakiplerine yüksek meblağlı dava açarak, onları finansal olarak yoruyor. Bu duruma çoğu şirketin finansal olarak dayanamıyor. Beş sene önce bizim de başımıza gelmişti. Ayda 200 bin dolar avukatlık masrafı ödüyorduk." diye konuşuyor.

Türkiye'de de işler istendiği gibi gitmedi. Şirket, 7163 sayılı yeni sinema kanunun 1 Temmuz'dan itibaren yürürlüğe girmesiyle faaliyetlerini sona erdirdiğini açıkladı. Çünkü sinema işletmeleriyle film yapımcıları arasında büyük bir tartışmaya neden olan kampanyalı bilet satışı tamamen kaldırıldı. Yeni kanunla birlikte salon işletmecileri kampanya yapmak için filmin yapımcısı ve dağıtımcısından izin almak zorunda. Yapımcı ve dağıtımcının izni olmadan abonelik, promosyon, kampanya ve toplu satış yapılamayacak. İndirimli kod, promosyonlu bilet gibi kampanyalar, indirimi kabul eden yapımcıların filmlerinde geçerli olacak.

Sinemia, kullanıcıların üyelik ücretlerini geri ödeyeceğine dair bir açıklama yaptı. Ama bunu nasıl gerçekleştirebileceği bir soru işareti. Çünkü fiili olarak şirket artık yok tabii bir muhatap da. Nihayetinde Sinemia Türk İnternet ekosistemi için büyük bir potansiyelden hayal kırıklığına dönüştü. Rıfat Oğuz, banka kartı altyapısıyla lokasyon bazlı teknoloji fikrini doğru değerlendiremedi. Yurtdışı açılımında ülkenin yerel dinamiklerini doğru idare edemedi. Bu da kaçınılmaz sonu başlattı.

RIFAT OĞUZ, 2010'DA BİLKENT ÜNİVERSİTESİ ENDÜSTRİ MÜHENDİSLİĞİ'NDEN MEZUN OLMUŞ, GARANTİ BANKASI VE TURKCELL'DE ÇALIŞMIŞ, KASIM 2015'TE DE SINEMIA'YI KURMUŞTU.

Ucuzluk Sepeti Milyarderi

Amazon'u perakende işinde nasıl yenersiniz? Ucuza satın. Fırsatçı olun. Mağazaları mikro düzeyde yönetin. Ve İnternet'ten uzak durun!

ABRAM BROWN

Serif yardımcısı erken geldi, sabah saat 9'da pozisyonunu aldı. Koyu üniformasıyla ve üzerine giydiği kurşun geçirmez yeleğiyle sessizce ayakta dikiliyor, küçük bir bardaktan açık kahvesini yudumluyor. Biraz zaman geçince anlaşıldı ki burada, Sterling, Virginia'da Washington'un Dulles Uluslararası Havaalanı'nın hemen yakınındaki otoyolun kenarına konuşlanmış büyük cam mağazada ona fazla ihtiyaç yok.

Bazen bir Ollie's Bargain Outlet'in açılışında kalabalık çok büyüyebiliyor -özellikle Ollie's bir Nascar ya da MLB yıldızının gelişini

FOTOĞRAFLAR: HARRY FELLOWS

Mark Butler, Harrisburg, Pennsylvania'daki Ollie's'de. Şirketin merkezi mağazanın hemen arkasında.

ayarlarsa- ve durumu idare etmek için kolluk kuvvetlerine gereksinim duyuluyor. Ama kıştan kalma bu mart gününde herkes uslu; görünürde bir otomobil yarışçısı ya da beysbolcu yok; şerif yardımcısı da peluş tavuk şeklindeki Peeps'lerle (fiyatı 99 sent) dolu dev sepeti, Farberware tencere setlerinin (39,99 dolar) dizildiği rafları ve dört litrelik Earthgro saksı topraklarının (o da 99 sent) istiflendiği paleti inceliyor.

Ollie's'in genel müdürü, yönetim kurulu başkanı, başkanı ve kurucu ortağı Mark Butler, pos bıyıklı, saçları griden beyaza dönen irice bir adam. Saat 10:00 gibi açılışa geldiğinde kendisini müşterilerinden neredeyse ayırt edemiyorsunuz. 60 yaşındaki Butler, Ollie'nin ilk 104 açılışının her birine katıldı ama işi gitgide zorlaşıyor çünkü Ollie's artık yılda 40'a yakın mağaza açıyor. "İyi görünüyor" diyor etrafına toplanan yönetici grubuna, "Otopark gayet dolu". Ama bir sorun var. "Müziği biraz kısın" diyor. Kinks çalıyor, mağazanın hoparlör sisteminden gayet net duyuluyor. "Hangi radyo istasyonu açık?" diye soruyor. Kısa bir süre sonra melodiler yumuşuyor, modernleşiyor ("Radyo gibi birşey bile beni çok rahatsız edebiliyor" itirafında bulunuyor Butler).

Mağazada geziniyor, neler sattıklarını inceliyor. "Bu çok gözde" diyor Butler, hızla eriyen Chefman az yağlı kızartıcı stoğunu gözden geçirirken. Teşhirdeki Hatchimal'lar -yumurta içinde Furby benzeri yaratıklar; 2016 Noeli'nin hit oyuncağı- benzer bir övgü alıyor: "Gözde." Butler, ön kapının yanındaki ağırlıklı battaniyelerden (uyuyanların yuvarlanmasını engelleyen süper ağır bir yorgan) çok memnun. "Stokta tutamıyoruz. Bir kaç saat içinde hepsi satılmış olacak.

Ollie's, muhtemelen ABD'de fiziki mağazalar arasında ayakta kalmanın ötesinde gelişip büyüyen tek şirket. Butler, sadece geleneksel perakendeciliğe odaklanıyor, online tek bir ürün bile satmıyor. Bir daha okuyun: Online hiçbir şey satılmıyor. Yine de Ollie's'in cirosu dört yılda ikiye katlandı. Sterling'dekine benzer (yaklaşık 3 bin metrekarelik) geniş, indirimli mağazalarında şirket yılda 1 milyar doların üzerinde düşük fiyatlı ürün satıyor. Karlar gayet yüksek; 130 milyon dolara yakın.

Diğer perakendecilerin çoğu aksi istikamette hareket ediyor. İnternet şu anda ABD'deki alışverişin yüzde 10'unu oluşturuyor -10 yıl önce bu oran yüzde 4'tü ve e-ticaret 2018'in son çeyreğinde önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12 artarak 130 milyar doların üzerine çıktı. Bu arada, şirketler geçen yıl 3 bin 400 mağazanın kapısına kilit vurdu, 10,7 milyon metrekare gibi rekor genişlikte bir alışveriş alanını ortadan kaldırma planları doğrultusunda. 2019'da bu rakamlar iyice yükselecek: Perakendeciler, daha yılın ilk dokuz haftasında, 4 bin 300 mağaza için kapatma kararı alındığını duyurdu.

Ollie's kuralın tek istisnası. Şirket sadece yeni yerler açmakla kalmıyor, hisse senetleri de çok başarılı. Son dönemdeki satışlara rağmen Ollie's hisseleri 2015'te gerçekleştirilen ilk halka arzdan bu yana beş kat değerlendi. Bu, perakende sektörünün geri kalanını (SPDR S&P Retail ETF yüzde 12 geriledi), genel hisse senedi piyasasını (S&P 500 yüzde 34 arttı), hatta yüksekten uçan Amazon'u (hisse senedi yüzde 290'a yakın değer kazandı) bile açık ara farkla geride bırakan bir performans. Şu anda kazancın 34 katı fiyattan işlem gören Ollie's hisselerinde yaşanan tırmanış en çok Butler'a yaradı. Butler'ın 1 milyar dolar olduğu tahmin edilen servetinin neredeyse tamamı şirketteki yüzde 15 hissesinden geliyor. "Bu yıl müşterilerden gelen aramaların bir çoğunda 'Ollie's'i nasıl ıskaladım' diye soruluyor" diyor Credit Suisse uzmanlarından Judah Frommer.

Başarı hakkındaki sohbet biraz beklemek zorunda çünkü Butler'ın şu anda döşemeyle ilgili bir aramayı yanıtlaması gerekiyor. "Kusura bakmayın, tüccarlarımdan birinin bana ihtiyacı var" diyor, bir veranda mobilyası takımına oturarak. Ollie's ürünlerinin çoğunu zararına satışlardan alıyor; bu, imalatçının Target ya da Walmart gibi geleneksel bir perakendecinin artık istemediği bir şeyden elinde stok fazlası bulunduğu ve bunu Ollie's'e ucuza satacağı anlamına geliyor.

Ollie's yüzde 40 brüt marj hedefliyor ve kar ettiği sürece ne sattığı konusunda çok müşkülpesent değil. Butler'ın tüccarlarından birinin elinde şu anda yeni bir yer karosu arzı var. "Tutkallı mı, harçlı mı?" diye soruyor Butler. Kaşları kalkıyor. Yer karolarını monte etmek zor, bu da ürünün genelde orta alt sınıf ya da daha yoksul insanlardan oluşan ve büyük ihtimalle evini yeniden dekore etmek için zamanı ya da parası bulunmayan Ollie's müşterilerinden ziyade profesyonel yüklenicilere veya Home Depot alışverişçilerine hitap ettiği anlamına geliyor. Dahası Butler karoları kaça sata-

OLLIE'S VE DİĞERLERİ

Ollie's Bargain Outlet metrekare başına en çok satışı yapmasa da gıpta edilecek kadar karlı ve yatırımcıların gözdesi.

OLLIE'S'IN İLK HALKA ARZINDAN BU YANA TÜM ŞİRKETLERİN HİSSE SENEDİ PERFORMANSI.

bileceğini tam bilmiyor.Tüccara "Hong Kong'da bir akşam yemeğinde" tanıştığı ve karoları satın alıp almamaları için tavsiyede bulunabilecek bir kişinin adını veriyor.

Butler, 36 yıl önce, Harrisburg, Pennsylvania'da, şirkete adını veren Ollie Rosenberg'in de dahil olduğu kendisinden çok daha yaşlı üç ortakla birlikte bu şirketi kurmak için üniversiteye gitmekten vazgeçti. Hayattaki tek kurucu ortak olan Butler, işin en küçük detaylarını bile yönetmek için duyduğu heyecanı kaybetmiş değil. "Büyük bir Sharper Image anlaşması üzerinde çalışıyoruz" diyor, "Ambalajlama değişiyor, bu yüzden Sharper Image kalan eski ambalajlı stoğu elden çıkarmak için istekli olacak." Butler neler beklediğini sıralıyor, Noel sabahı heyecanıyla: "İHA'lar, telsiz kumandalı otomobiller, kulaklıklar, elektronik aletler." Bir müşteri oyuncak dolu bir alışveriş arabasıyla kasaya yanaşıyor. Butler yanına gidiyor. Arabada Lego'nun rakiplerinden Mega Construx'ın ürettiği çok sayıda Call of Duty markalı oyuncak seti bulunuyor. "Artık gözde bir ürünüm olduğunu bildiğime göre tüccarımı arayayım" diyor ve numarayı çeviriyor; talimatı kesin: "Bak bakalım biraz daha bulabilir miyiz?"

Birkaç ay sonra Ollie's çok daha kuzeyde, Pas Kuşağı'nın doğu ucunda konumlanmış küçük bir kasaba olan Olean, New York'ta bir başka mağaza açacak. Olean, Ollie's için ideal bir yer. En yakın metro, otomobille bir saat uzaklıktaki Buffalo'da. Ortalama gelir 40 bin dolar civarında, ulusal ortalamanın yüzde 34 altında. Kasabada bir devlet lisesi ve ortaokul bulunuyor. Belediye başkanı eski bir polis memuru. Yeni Ollie's, Kmart'ın eski yerinde açılacak; burası hala faaliyette olan Walmart'tan araçla beş dakika uzaklıkta ve indirimli market Aldi'nin yakınındaki otoparkın hemen karşısında. En önemlisi, "o yolu herkes biliyor". Butler, "İnsanların ulaşmak için seyahat edeceği bir fiyattan ürün satıyoruz" diyor.

Ollie's, fiyatlarının müşterilerin başka yerde ödediğinin "en yüzde 70 altında" olduğunu söylüyor. Bu da Butler'ın tabiriyle "aşırı değer" demek. KeyBanc uzmanlarından Brad Thomas, yakınlarda bu iddiaları test etti ve Ollie's'in sattığı 32 ürünün fiyatlarını Amazon'daki fiyatlarıyla karşılaştırdı. Sadece Beloved Christmas Quilt kitabının fiyatının Ollie's'de yüzde 70 ucuz olduğunu tespit etti. Sekiz ürünün fiyatı yüzde 60 ile 67 oranında indirimliydi ve Ollie's ortalamada yüzde 42 daha ucuzdu. Bir başka alışveriş gezisinde Thomas, 4 yaşındaki oğlunu Ollie's'e götürdü ve mağazada inceleme yaparken uslu durduğu takdirde oğluna istediği şeyi satın alma sözü verdi. Mağazadan üzerinde en son Yıldız Savaşları'ndaki Stormtrooper'ların ve Darth Vader benzeri karakterin resmi bulunan bir çocuk bavuluyla çıktılar. "Sudan ucuzdu. Sanırım bavula 12 dolar ödedik" diyor Thomas, "O bavula hala bayılıyor."

Ollie's, Yıldız Savaşları gibi büyük markalar olmadan yapamaz. Ya da Clorox, Hefty, Wrangler, Fruit of the Loom, Philips, Farberware, Bissell ve Yankee Candle olmadan, Ollie's'in yakın tarihli el ilanlarına bakılırsa (Şirket hala neredeyse tamamen gazetelere verdiği el ilanları yoluyla reklam yapıyor; bunlardan bir yılda 21 kez 30 milyon adet dağıtıyor). Ollie's pek tanınmayan şirketlerin kötü üretilmiş ürünlerini satsaydı çok daha az müşteri çekerdi. "Fiyatlarında ciddi indirime gidilmiş markalar -biz bunlar için yaşıyoruz" diyor Butler.

Genellikle her Ollie's mağazasında aynı tür şeyler bulunuyor: Sabun, mobilya, gıda, kitap, oyuncak ve elektronik eşya gibi ev ürünleri. Bunun ötesinde her Ollie's'de ne bulunacağını ancak tahmin etmek mümkün. "Her ne bulursak" diyen Butler'a göre alışveriş her zaman bir "ucuzluk, bir hazine avı" olmuştur: "Bu tüm yatırımcılarımıza anlattığım yatırım faktörü." Bir Ollie's mağazası metrekare başına bin 400 dolar satış yapıyor; bu Target'ın (yaklaşık

3.230 dolar), Walmart'ın (4.629 dolar) hatta ne alırsan 1 dolar seviyelerinin (2.153 dolar) bile altında. Bu rakamlar, Ollie's'in gerçekten de daha az pahalı olduğu fikrini destekliyor. Ancak Ollie's'in karlılığı daha yüksek. Şirket, yüzde 13'ü aşan faaliyet karıyla Walmart'ı (yüzde 4,1), Target'ı (yüzde 6) ve Dollar General'ı (yüzde 8,6) geride bırakıyor. Söz konusu perakendeciler, aynı ürünleri elinde bulundurmak istiyor ve süreklilik için daha düşük marjları kabulleniyor. Diğer yanda ise Ollie's süreksizliği ve bununla gelen yüksek marjları bağrına basıyor. Düşük marjlı ürünlere girmiyor çünkü müşterileri her seferinde aynı Colgate diş macununu bulmayı ya da Ollie's'in mevsimselliğe Walmart kadar ayak uydurmasını beklememesi gerektiğini biliyor.

Butler'ın, Sevgililer Günü'nden birkaç gün önce, kendisine bol gelen bir hırka ve düğmeleri açık beyaz bir gömlekten oluşan rahat kıyafetiyle Harrisburg'daki mağazada Halloween şekerlemeleri dolu rafların arasında dolaşmasının nedeni bu. "Hiçbirinin tarihi geçmemiş, sorun yok" diyor çikolata paketlerini incelerken "Brüt marjları iyi."

Harrisburg'a 30 dakika uzaklıkta Susquehanna Nehri'nin ortasında küçük bir arazi parçası var. Yaklaşık 200 hektar genişliğindeki bu yerin küçüklüğüyle orantısız bir kötü şöhreti var. 28 Mart 1979'da sabah saat 4'te, bu bölgede yer alan Three Mile Island'daki nükleer santralda bir basınç düşürme vanasının arızalanması kısmi erimeye neden oldu. Yetkililer sonunda halkın ya da santral çalışanlarının sağlığı etkilenmeden felaketi kontrol altına aldı ama olay ABD'yi korkuttu ve ülkenin nükleer santrallarla aşk ilişkisini sonlandırdı. Bölgedeki gayrimenkul projeleri de bu durumdan olumsuz etkilendi -yöre sakinlerinden Mort Bernstein'ın sahibi olduğu küçük kereste mağazaları zincirinde yönetici olarak çalışan genç Mark Butler için bu kötü haberdi. Kimse "patlamanın eşiğine gelen bir nükleer reaktörün yanı başında" inşaat yapmak istemiyordu diye anlatıyor Butler o günleri. ABD ekonomisinin genel durumu da pek iç açıcı değildi. 1980'lerin başlarında ülke Büyük Buhran'dan bu yana en kötü ekonomik çöküşünü yaşıyordu. 1981'de Bernstein mağazalarını kapattı.

Butler, Bernstein için çalışırken Harry Coverman'la tanışmıştı; Coverman'ın da inşaat malzemeleri satan şirketi iflas etti. Belki de üçlü birlikte bir iş kurabilirdi? Boston'ın yerlisi olan Bernstein, Massachusetts'te "Building #19" adında başarılı bir seri sonu ürün perakendecisi biliyordu. Üçlü, bu modeli depo tarzı mağazalara kaydırabileceklerini ve orta Pennsylvania'da tekrarlayabileceklerini düşündü. Bir sorun vardı: Üçünün de hiç parası yoktu.

Bernstein yerel bir ticari gayrimenkul yatırımcısı olan Ollie Rosenberg'ü projeye dahil etmeyi önerdi. Sonuçta Rosenberg birçok katkıda bulunacaktı. Yerel Cumberland County National Bank'ten 300 bin dolar (bugünün parasıyla 780 bin dolar) tutarında bir kredi ayarlayan Rosenberg yeni şirkete ismini ve görünümünü de ödünç verdi. Açıkçası Albert Einstein'a çok benziyordu ve Rosenberg'in bir karikatürü şirketin logosu oldu. 29 Temmuz 1982'de ilk Ollie's, Harrisburg yakınlarındaki Susquehanna'nın tam karşısındaki Mechanicsburg'de açıldı. Bunu ekim ayında Harrisburg'de kurulan ikinci ve üç yıl sonra York'ta hizmete giren üçüncü mağaza izledi.

Ollie's'in Pennsylvania'dan Maryland'e yöneldiği dönemde Coverman ve Rosenberg öldü. Coverman 1993'te 74 yaşında, Rosenberg de 1996'da 75 yaşında hayatını kaybetti. O dönemde 60'lı yaşlarının sonunda olan Bernstein, Ollie's'in temposunu ayarlayan isimdi ve iş hayatında yeterince başarısızlık yaşamış biri olarak aşırı genişlemeyle büyük bir riske girmek için herhangi bir neden görmüyordu. "Düzgün ve yavaş bir şekilde büyüdüğümüzden emin olmak istiyordu" diyor Butler, açıkçası

Karşı sayfa, saat yönünde: Lancaster, Pennsylvania'da eski bir çocuk mağazasının içinde yer alan bir Ollie's; Ollie Rosenberg bir müşteriyle; Mark Butler ve Ollie's maskotu 2015'teki halka açılmayı kutluyor; Butler, Harrisburg, Pennsylvania'daki ofisinde.

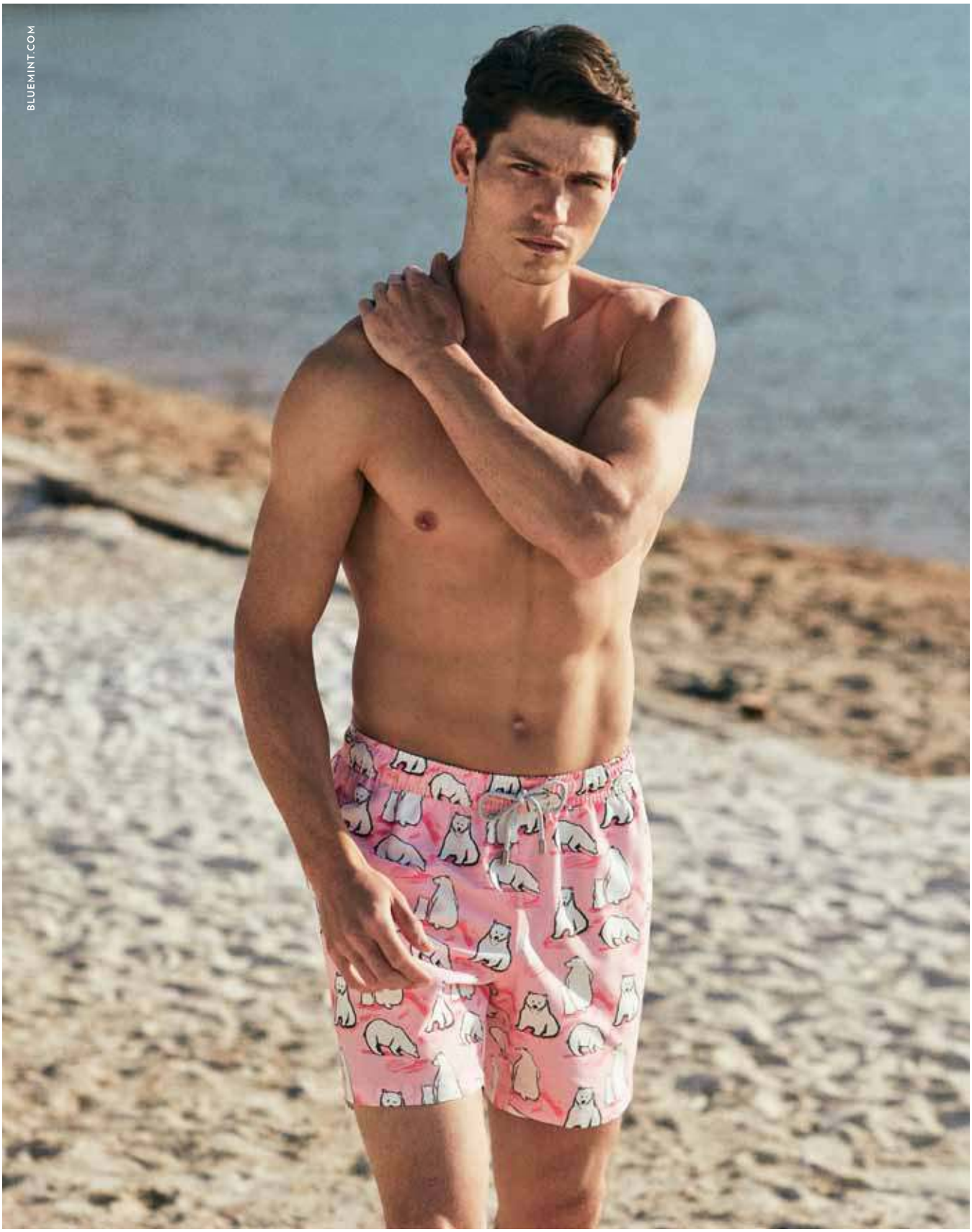
"hayatında riske girmek isteyeceği bir noktada değildi." Ama Butler girmek istiyordu. Ve Bernstein kalp hastalığı ve kanserden ötürü 2003'te genel müdürlük görevini ona devrettiğinde bu fırsatı yakaladı. Bernstein hisselerini satıp şirketten çıkmanın yollarını arıyordu. O yıl, Dollar Tree ve Stamford, Connecticut'ta kurulu küçük bir özel sermaye firması olan SKM, Ollie's'in yüzde 70'ini şirkete yaklaşık 65 milyon dolar değer biçerek satın aldı. "Paramızı üçe katlayabileceğimizi düşündüğümüz durumlar bulmaya çalışıyorduk" diyor o günlerde SKM'nin ortakları arasında yer alan David Oddi, "Mark'ın birkaç eyalete yayılmış 27 mağazayla bu kavramın birden fazla pazarda tüketici nezdinde yankı uyandırdığını zaten ispatladığı kanaatine vardık."

Her Ollie's mağazası açıldıktan sonra bir yıl içinde kara geçmeye başlıyordu. Nakit, 2004'te ölen Bernstein'in yönetimindeyken Bernstein ve Butler'a yapılan ödemeler şeklinde büyük ölçüde şirketten çıkıyor, yeniden işe yatırılmıyordu. Butler bu durumu tersine çevirdi ve kısa sürede mağaza sayısını her yıl yüzde 15 artırmaya başladı, Büyük Durgunluk sırasında bile hız kesmeden ("Mark'ın bir sözü var, 'Ucuz olanı herkes sever'" diyor Swygert, "Ama durgunluk sırasında herkesin ucuz olana ihtiyacı vardı"). SKM 2012'de şirketteki hissesini New York merkezli bir başka özel sermaye firması olan CCMP'ye sattığında, imzalanan anlaşmada Ollie's'e biçilen değer 700 milyon dolardı. Üç yıl sonra 200'e yakın mağaza ve 640 milyon dolarlık ciroyla Ollie's halka açıldı. İlk işlem haftasının sonunda şirketin piyasa değeri 1,2 milyar dolar oldu. 10 yıldan kısa bir süre içinde şirketin değeri yaklaşık 18 kat artmıştı.

Kısmen halka açık bir şirketteki genel müdürlük görevinden ötürü Butler kendini artan bir sıklıkla New York'ta buluyor. Harrisburg'dan Philadelphia'ya, oradan da Manhattan'daki Penn İstasyonu'na Amtrak treniyle gitmeyi seviyor, oradan da metroya binmeyi tercih ediyor. Bir dairesinin bulunduğu Soho'ya gitmek için "C ya da E hattına atlıyorum" diyor. Butler tiyatrodan hoşlanıyor ve Addams Ailesi müzikali dahil olmak üzere Broadway oyunlarına yatırım yapmışlığı var. Bir süre önce King Kong'u izlemiş ve beğenmiş ("Bir trajedi. Bir aşk hikayesi"). Yakın zamanda da, 1968'de ilk kez izleyici karşısına çıktığında gay erkeklerin dürüst bir portresini sunduğu için kayda değer bulunan ve bugün yeniden sahnelenen The Boys in the Band'i izlemiş ("İlk yarısı harika ama ikinci yarıda tempo düşüyor."); bir de ergenlik kaygılarını ve intiharı konu alan hit bir müzikal olan Dear Evan Hansen'ı ("Benim için biraz karanlık"). Ama Butler'ın Ollie's dışındaki başlıca ilgi alanı spor. 16 handikapla golf oynuyor. Beysbolun onur listesinde yer alan Cal Ripken'in kurduğu vakfın başkanlığını yürütüyor; vakıf yoksul bölgelerde çocuklar için spor tesisleri inşa ediyor. 2015'ten bu yana Butler, Washington Nationals'a bağlı beysbol takımı Double-A Harrisburg Senators'ın çoğunluk hissesinin sahibi.

Senators faydalı bir çifte işleve sahip. "Şirketim açısından harika oldu" diyor Butler, "Bir adamla bir çeyreklik için tartışıyorsam" -yani Butler'ın ürün başına ödemek istediğinin 25 sent fazlası için- "o kişi takımın sahibi olduğumu öğrendiğinde sadece beysbol konuşmak istiyor". Nationals'ın bazı büyük yıldızları geçmişte Senators'ın kadrosunda yer aldı. "Bryce Harper benim için oynadı. Stephen Strasburg benim için oynadı" diyor Butler. Konuşma spora döndüğünde o kişi "bir çeyreklik için benimle kavga etmekten vazgeçiyor".

Butler'ın aklı hep Ollie's'de ve bu noktayı açıklığa kavuşturmak istiyor. "Sana kişiliğimin nasıl işlediğini anlatayım" diyor alçalttığı sesine keskin bir ton kazandırarak "Resmimin Forbes'da yayımlanmasına ihtiyacım yok... Bu söyleşiyi kişisel tanınma için yapmıyorum. Bir imalatçının bu yazıyı okuyup bana bir anlaşma satmak isteyeceği umuduyla yapıyorum. Umarım bunu basmazsın ama sana dürüst davranıyorum. Tanınmaya ihtiyacım yok. Harika bir hikaye olduğunu biliyorum ama benim bunu iş için bir şeye dönüştürebilmem gerekiyor."



BLUEMINT

LONDON ROME CAPRI FORTE DEI MARMI SANTA MARGHERITA LIGURE SAINT-TROPEZ JUAN-LES-PINS MYKONOS ISTANBUL BODRUM

Bankkart

Bankkart 360 özelliğiyle
Daha fazla kazandırır o

Bankkart 360 özelliğiyle Yatırım Hesabı, Otomatik Fatura Ödeme Talimatı gibi diğer bankacılık ürünlerinizden de kazanmaya hemen başlayın!

Ziraat Bankası

Seni düşünür o bankkart

/bankkart

0850 258 00 00 Müşteri İletişim Merkezi
www.bankkart.com.tr

Bankkart

Seni düşünür o

Sizin için bir karttan daha fazlasını düşündük!

Bankkart'la kredi kartı ve banka kartını birleştirip içine sizi düşünen birçok özellik ekledik. Teknolojisiyle ve avantajlarıyla Bankkart'ın hayatınızı kolaylaştıracak dünyasına sizi de bekleriz.

Kredi kartı ve banka kartı tek kartta!

Ziraat Bankası

Seni düşünür o bankkart

/bankkart

0850 258 00 00 Müşteri İletişim Merkezi

www.bankkart.com.tr

ARÇELİK PAZARLAMA A.Ş.'YE ENERJİ VERİMLİLİĞİ DANIŞMANLIK ŞİRKETİ STATÜSÜ

Arçelik Pazarlama A.Ş., Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından verilen ve Türkiye genelinde çok az şirketin elde edebildiği Enerji Verimliliği Danışmanlığı (EVD) sertifikasını, Enerji Verimliliği ve Çevre Dairesi Başkanı Oğuz Can'dan teslim aldı. Şirket böylece AVM, otel, kamu binası, okul, hastane, belediye binaları, stadyum, depo gibi yapılara hizmet verebilecek.

Arçelik Pazarlama A.Ş., Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın vermiş olduğu Enerji Verimliliği Danışmanlık Şirketi (EVD) statüsünü almaya hak kazandı. EVD sertifikası, Arçelik Pazarlama A.Ş.'ye Enerji Verimliliği ve Çevre Dairesi Başkanı Oğuz Can tarafından takdim edildi. EVD sertifikası Enerji Bakanlığı tarafından sadece kriterlere uygun şirketlere veriliyor. Sertifikayı alma sürecinde Arçelik Pazarlama A.Ş., ön koşul olarak sunulan 12 farklı ölçüm aletini bu konunun uzmanı global markalardan temin ederek, TÜRKAK (Türk Akreditasyon Kurumu) onaylı laboratuvarlarda kalibre ettirdi.

Şirket, hem ölçüm aleti satın alımı, kalibre ettirilmesi hem de Arçelik Pazarlama A.Ş. bünyesindeki 4 çalışanın 2 farklı eğitime girip 2 farklı sınavda başarılı olarak sertifikalarını almaları sonucunda, yani tam 11 aylık çalışmayla, "Ticari ve Hizmet Binası" kategorisinde "Enerji Verimliliği Danışmanı" şirket ünvanına sahip oldu.

Arçelik Pazarlama A.Ş. bu sertifika ile ofis, AVM, otel, kamu binası, okul, hastane, belediye binaları, stadyum, depo gibi ticari binalara ve hizmet binalarına, enerji etüdünün yapılması, verimlilik artırıcı proje hazırlama ve uygulama, enerji yönetimi danışmanlığı ve enerji performans sözleşmelerinin yapılması konusunda hizmet verebilecek.

TÜRKİYE'NİN ENERJİSİ BİZİMLE EMİN ELLERDE

Enerji Verimliliği Danışmanlık Şirketi

ENERJİ ETÜDÜ | **VERİMLİLİK ARTIRICI PROJE (VAP)** | **ENERJİ PERFORMANS SÖZLEŞMELERİ (EPS)** | **ENERJİ YÖNETİMİ DANIŞMANLIĞI**

Türkiye`nin enerjisi, verimlilik konusunda yıllara dayanan duyarlı çalışmamızda yanımızda olmayı seçti.

Arçelik Kurumsal Çözümler, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından Ticari ve Hizmet Binaları Kategorisinde Enerji Verimliliği Danışmanlık Şirketi olarak tescil edildi.

Deneyimli ekibimiz ve profesyonel ölçüm ekipmanlarımız ile dün olduğu gibi gelecekte de Türkiye`nin enerjisi Arçelik Kurumsal Çözümler ile emin ellerde.

Arçelik

KURUMSAL ÇÖZÜMLER

Koç

FORBES

EMLAK RAPORU 2019

ANALİZ	41
KUŞBAKIŞI TÜRKİYE	46
UÇURUM	48
BÜYÜKŞEHİRLER	50
İSTANBUL	52
ANKARA	64
İZMİR	70
BURSA	72
ANTALYA	74
ANADOLU'NUN BÜYÜKLERİ	76

Sarmalı Kırmak

YILI YÜKSEK FAİZ-YÜKSEK KUR SARMALINDA GEÇİREN KONUT PİYASASI SON 11 YILIN EN KÖTÜ SENESİNİ GERİDE BIRAKTI. HAZİRAN 2018-HAZİRAN 2019 DÖNEMİNİ KAPSAYAN SON BİR YILDA TÜRKİYE GENELİNDE SATILAN KONUT SAYISI YÜZDE 23 AZALIŞLA 1 MİLYON 77 BİNE GERİLEDİ. 30 BÜYÜKŞEHİRDEN 28'İNDE KONUT SATIŞLARI YÜZDE 10'DAN FAZLA DARALDI. İSTANBUL, ANKARA VE İZMİR'DEKİ FİYAT ARTIŞI İSE YÜZDE 5'İN ALTINDA KALDI. MERKEZ BANKASI'NIN 25 TEMMUZ'DA POLİTİKA FAİZİNDE YAPTIĞI 425 BAZ PUANLIK İNDİRİM, KONUT PİYASASINI BASKILAYAN YÜKSEK FAİZ-YÜKSEK KUR SARMALINI KIRMANIN İLK ADIMI OLABİLİR. FAİZ İNDİRİMİ YATIRIMCILARI YENİDEN ALIMA GEÇMEK İÇİN CESARETLENDİRİRSE KONUT PİYASASININ ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE YENİDEN YÜKSELİŞE GEÇMESİNİ SAĞLAYABİLİR.

HAZIRLAYAN: **ÖZER TURAN**

FORBES Türkiye'nin bu yıl 11'inci kez yayımladığı "Emlak Raporu"nun ilk sayısı Türkiye'de konut piyasasının hareketlenmeye başladığı 2007'den sadece iki yıl sonra yani 2009'da yayımlanmıştı. Aradan geçen 10 yılda konut piyasasıyla birlikte "Emlak Raporu" da kapsamını geliştirerek incelediği büyükşehir sayısını yediden 30'a kadar yükseltti. Konut piyasasındaki değişimleri 30 büyükşehir, 185 ilçe ve bin 83 mahalle için analiz eden önemli bir veri tabanı oluşturdu. Raporun yayımlandığı ilk yıllar hem konut satışları hem de fiyat ve kira değerlerinin güçlü bir ivmeyle yükseldiği hızlı bir büyümenin izlerini taşıyordu. Özellikle 2013-2016 arasında bütün kentlerde konut fiyatları çift haneli oranlarda artarken bazı mahallelerde yükseliş yüzde 30'a kadar çıkıyordu. Başta İstanbul, İzmir ve Ankara olmak üzere Adana, Antalya, Kocaeli, Balıkesir ve Mersin gibi kentlerde hızla yükselen fiyatlar, konut alımını sadece "başını sokacak yer" motivasyonunun bir adım ötesine taşıyarak en önemli yatırım araçlarından birine dönüştürdü. Oluşan yüksek getirili piyasa, ülke genelindeki konut satışını da yıllık bazda 1,5 milyon adedin kıyısına taşıdı.

2017, konut piyasası için büyüme ivmesinin gerilemeye başladığı yıl oldu. Ancak geçen iki senede, önceki döneme göre nispeten düşük oranlı olsa da hem konut hem de metrekare satış fiyatları artmaya devam etti. Aradaki tek fark, 2017'den sonra fiyat artışlarındaki homojen yapının değişmesiydi. Önceki yıllarda hem il hem de ilçe ve mahalle bazında topyekun bir yükseliş trendi vardı. Bu

%4,4

Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde Türkiye genelinde konut fiyatlarındaki ortalama artış oranı.

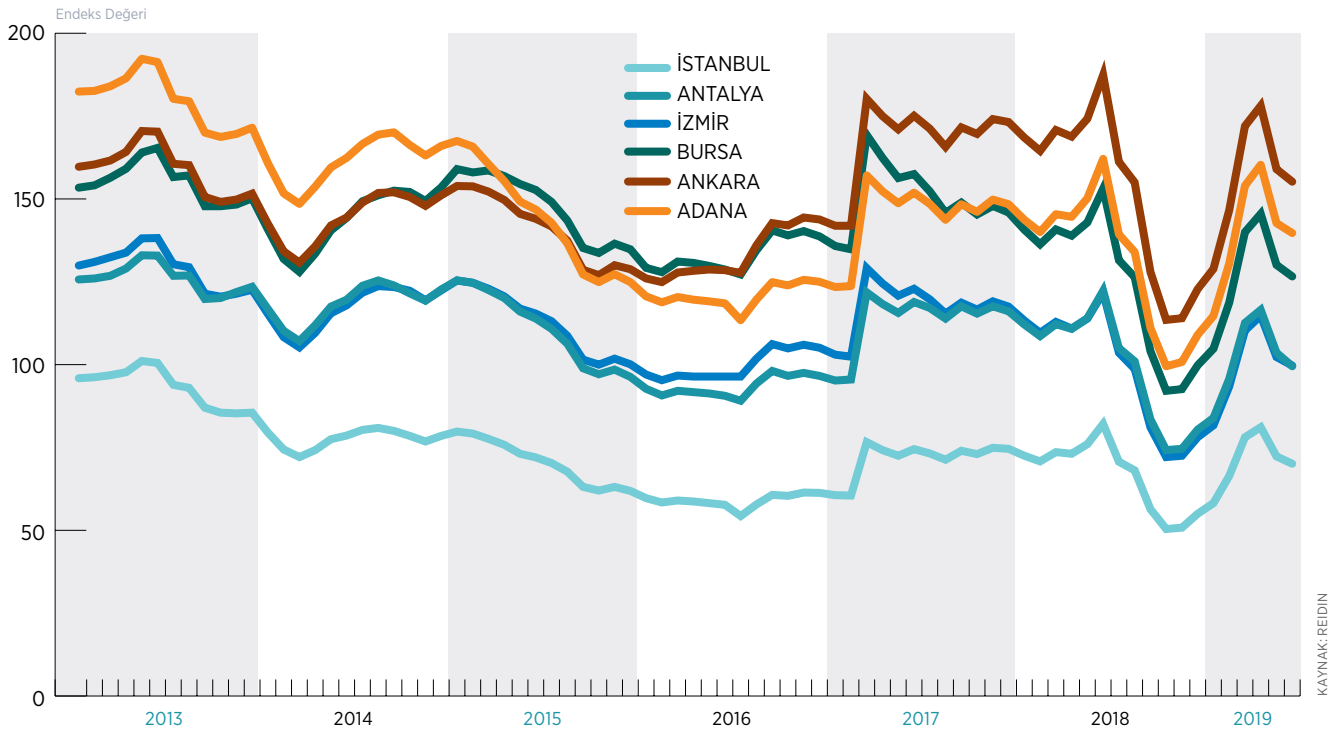
durum konut yatırımcısının işini kolaylaştıran bir piyasa yaratıyordu. Sonraki iki yılsa yüksek getirili mahalleler ile daha düşük getirililerin iç içe olduğu bir tablo ortaya çıktı. 2019 raporunda da bu açıdan benzer bir durum olduğunu söylemek mümkün. Aradaki tek fark, bu yıl düşüşte olan ya da sınırlı oranda artış yaşanan bölgelerin çoğunlukta olması. Bu açıdan konut piyasasında 2017'de başlayan ivme kaybının artık zirveye ulaştığı söylenebilir.

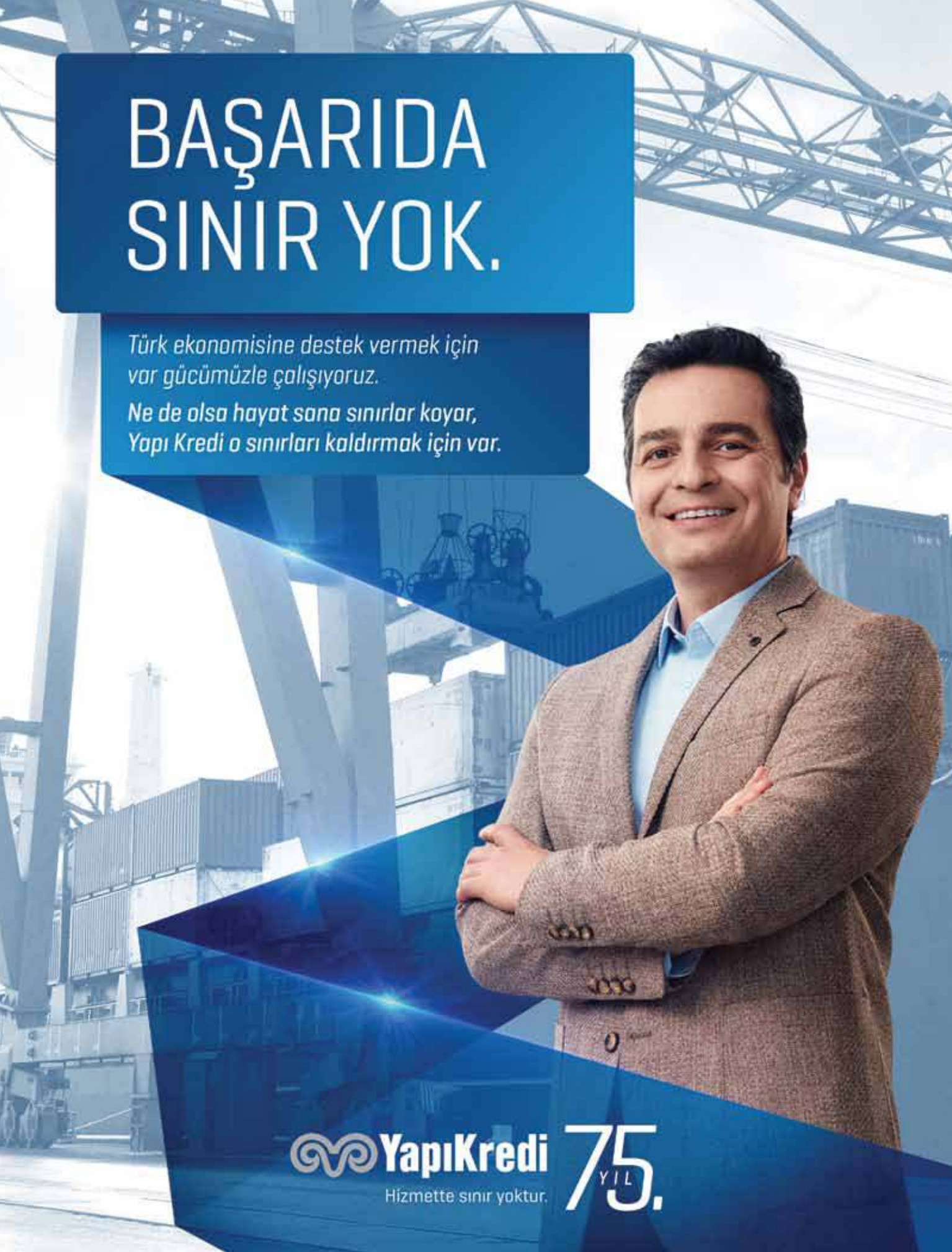
Haziran 2018-Haziran 2019 dönemini kapsayan son bir yılda Türkiye genelinde satılan konut sayısı yüzde 23 azalışla 1 milyon 77 bine geriledi. Satış tarafında yaşanan bu ciddi daralma doğal olarak fiyatlara da yansıdı. Aynı dönemde il bazında bakıldığında sadece dört kentte fiyatlardaki artış oranı yüzde 10'u aşabildi: Van, Samsun, Malatya ve Kayseri. 30 büyükşehirden 20'sinde ise fiyatlardaki artış oranı yüzde 6'nın altında kaldı. Konut piyasasının kalbi İstanbul'da ise konut fiyatları sadece yüzde 0,6 arttı. Piyasanın son bir yıllık seyrini daha ayrıntılı analiz etmeden önce bu konunun sebeplerini irdelemekte fayda var. Oluşan bu tablonun ana sebebi son iki yıldır oluşan yüksek faiz-yüksek kur sarmalı.

Son bir yılda Merkez Bankası politika faizinin yüzde 24'e kadar yükselmesine bağlı olarak mevduat faizleri de yüzde 20'nin üzerine çıktı. Konut kredisi faiz oranlarıysa aylık bazda yüzde 2'lere yaklaştı. Bu durum konut piyasası açısından iki olumsuz etki yarattı. İlki, konut kredi faizlerinin yükselmesi talebe doğrudan olumsuz yansıdı. Mevduat faizlerinin bu kadar yükselmesi ise elinde nakdi olan yatırımcıların konut yerine faiz gelirine yönelmesine neden oldu. Bu da dolaylı olarak

SATIN ALMA GÜCÜ

Grafik; İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Antalya ve Adana'da mevcut faiz oranıyla 10 yıllık kredi kullanarak ev sahibi olmanın ne kadar mümkün olduğunu gösteriyor. Endeks değerinin 100 ve üzerindeki olması bir kentte tüketicilerin bu koşullarda ev alabileceği anlamına geliyor. Endeks değeri 100'ün altında olan kentlerde ise 10 yıllık krediyle ev almak çok kolay görünmüyor. Türkiye'de en fazla konut satılan altı büyükşehirde konut alımının en kolay olduğu yer, geçen yıl olduğu gibi başkent Ankara. Adana ve Bursa'da da satın alma gücü parametresi pozitif. İstanbul ise geçen yıl olduğu gibi konut satın almak için 10 yıllık kredi çekmenin en riskli olduğu kent...




BAŞARIDA
SINIR YOK.
Türk ekonomisine destek vermek için
var gücümüzle çalışıyoruz.
Ne de olsa hayat sana sınırlar koyar,
Yapı Kredi o sınırları kaldırmak için var.
YapıKredi
Hizmette sınır yoktur.
75. YIL

80
Türkiye genelinde konut fiyatları yüzde 15'in üzerinde prim yapan mahalle sayısı.

yine konut talebini baskılayan bir etki yarattı. Remax 7Tepe Ofisi'nin sahibi Hasan Can da bu piyasadaki durgunluğu, gerilemeden çok "hareketsizlik" olarak yorumluyor ve bu hareketsizliği de yüksek faiz ortamının yarattığı güvensizliğe bağlıyor. Diğer yandan son bir yılda dolar ve euro kurunda yaşanan hızlı yükseliş de potansiyel konut yatırımcılarını beklemeye yöneltti.

Bu noktada Merkez Bankası'nın (MB) 25 Temmuz'da politika faizinde yaptığı 425 baz puanlık indirim konut piyasasını baskılayan yüksek faiz-yüksek kur sarmalını kırmanın ilk adımı olabilir. MB'nin yaptığı bu indirimin mevduat faizlerini ve konut kredisi faiz oranlarını aşağı çekeceği kuşkusuz. Dolayısıyla bu gelişme potansiyel konut yatırımcılarını yeniden alıma geçmek için cesaretlendirebilir ve konut piyasasının önümüzdeki dönemde yeniden yükselişe geçmesinin önünü açabilir.

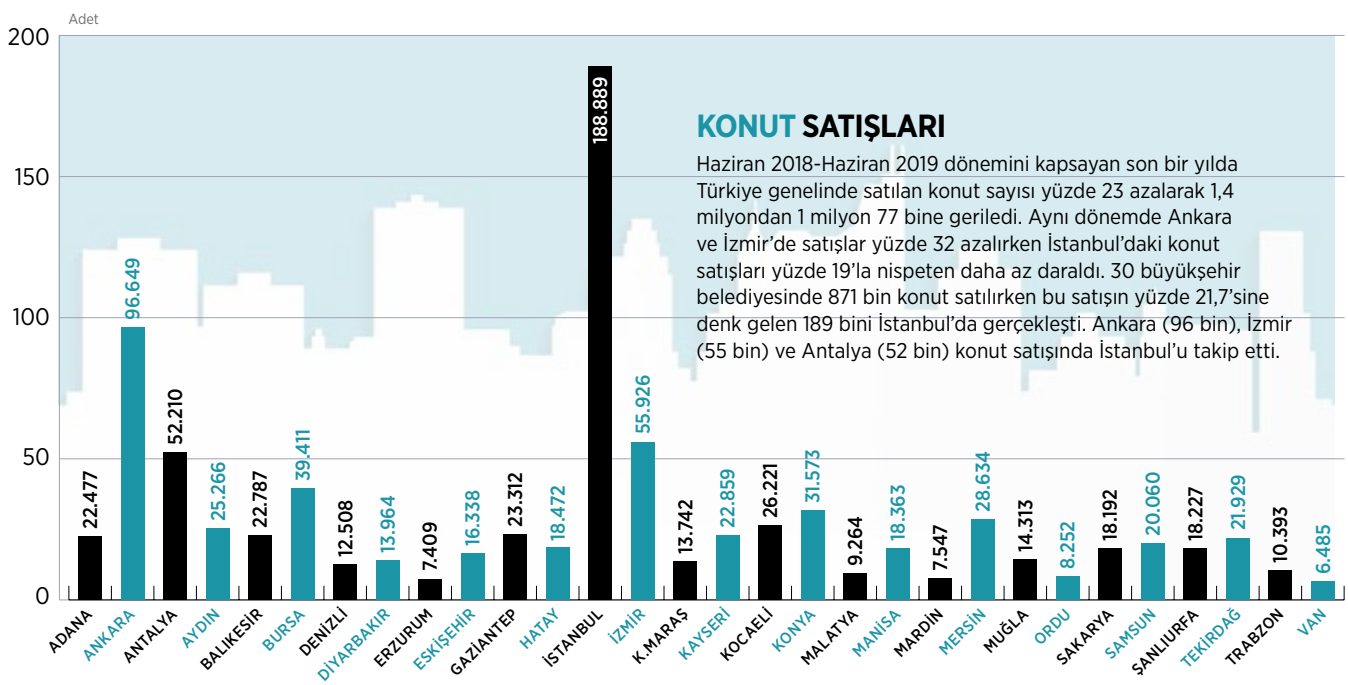
Konut piyasasının yüksek faiz-yüksek kur sarmalında kalması, bu yıl en çok Adana'yı etkilemişe benziyor. Adana, 30 büyükşehir arasında metrekare konut fiyatlarının nominal olarak (yüzde 0,28 gibi çok küçük bir oranda olsa da) ekside olduğu tek kent. İstanbul ve Erzurum'daki fiyat artışı ise yüzde 1'in altında. Bunun yanı sıra 30 büyükşehirden 28'inde konut satışları yüzde 10'dan fazla daraldı. Üstelik İstanbul'da yüzde 19 seviyesinde kalsa da Ankara ve İzmir gibi Türkiye'nin en çok konut satışı gerçekleştirilen kentlerinde piyasadaki daralma yüzde 30'u geçti.

Veriler özellikle son aylarda yoğun bir şekilde tartışılan ve Merkez Bankası'nın yaptığı faiz indirimiyle sonuçlanan yüksek faiz ortamının en büyük zararı konut piyasasına verdiğini gösteriyor. Faizlerdeki düşüş trendinin devam etmesi gelecek yıl yayımlanacak "Emlak Raporu"nda daha parlak bir tablo ortaya çıkarabilir.

REIDIN Data & Analytics

Veri Kaynağı: REIDIN

2007'den bu yana, gelişmekte olan piyasalara odaklı, lider bir gayrimenkul bilgi şirketi olarak hizmet veren REIDIN, Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri için elde edilmesi zor verilere dayalı gayrimenkul fiyat endeksleri üreten ilk firmadır. Sahibi olduğu büyük miktardaki veriler ile iş ortaklarından gelen bilgileri harmanlarken yapay zeka algoritmaları ve tekniklerini kullanan, veri analizi ve bilimi alanında küresel bir oyuncudur. İş ortaklarına daha iyi stratejik kararlar vermeleri, gelirlerini artırmaları, maliyetlerini düşürmeleri ve rekabette avantaj sağlamaları için yardımcı olan, disiplinler arası veri bilimi ve veri analitiği şirketidir. İş ortakları arasında devlet kurumları, bankalar, sigorta şirketleri, perakende zincirleri, gayrimenkul geliştiricileri, emlak-gayrimenkul danışmanları, yatırım danışmanları ve değerleme uzmanları bulunmaktadır. Şirket, her ay düzeni olarak yayımladığı 81 ili kapsayan "REIDIN Emlak Endeks"i hazırlıyor.



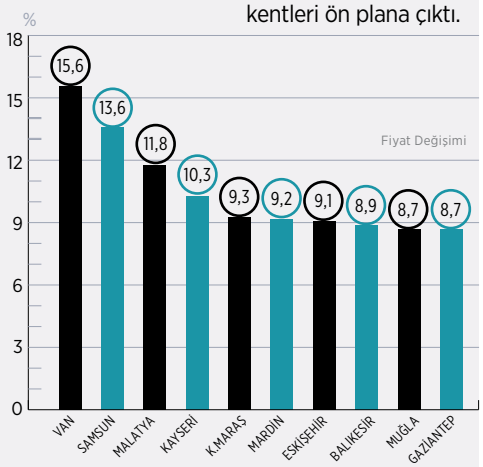
TURKISH CARGO'DAN
YENİ BİR
EVE DÖNÜŞ HİKÂYESİ
Nesli tükenme tehlikesi altında olan kızıl akbaba Dobrila'yı, canlı hayvan taşımacılığındaki uzmanlığımız ve tecrübemizle Sırbistan'a taşıdık.
TURKISH CARGO
turkishcargo.com
#MISSIONRESCUE
FİLMİ İZLEMEK İÇİN QR KODU OKUTUN.

EMLAK RAPORU 2019

Kuşbakışı

Prim Yapan Kentler

Haziran 2018 – Haziran 2019 döneminde 30 büyükşehirden 14'ünde konut fiyatlarındaki artış yüzde 5'in üzerinde gerçekleşti. Bugüne kadar konut piyasasını sırtlayan Ankara, İstanbul, İzmir, Adana ve Antalya gibi kentlerde prim oranı sınırlı kalsa da bu yıl Malatya, Kayseri, Samsun, Balıkesir gibi diğer Anadolu kentleri ön plana çıktı.



RAKAMLARLA

423 bin

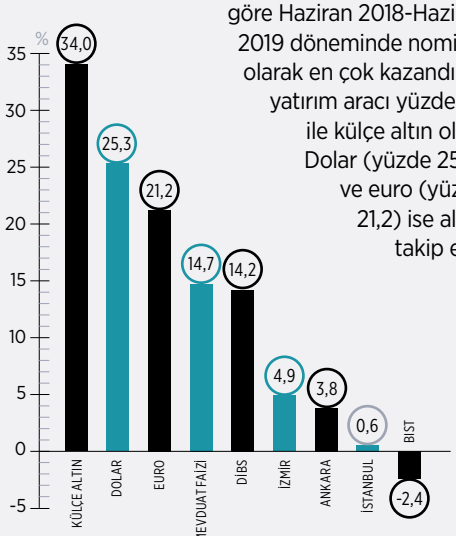
2019'UN İLK YARISINDA TÜRKİYE GENELİNDE SATILAN KONUT SAYISI.

%59

2019'UN İLK YARISINDA YAPILAN SATIŞLAR İÇİNDEKİ İKİNCİ EL KONUT ORANI.

Getiri Oranları

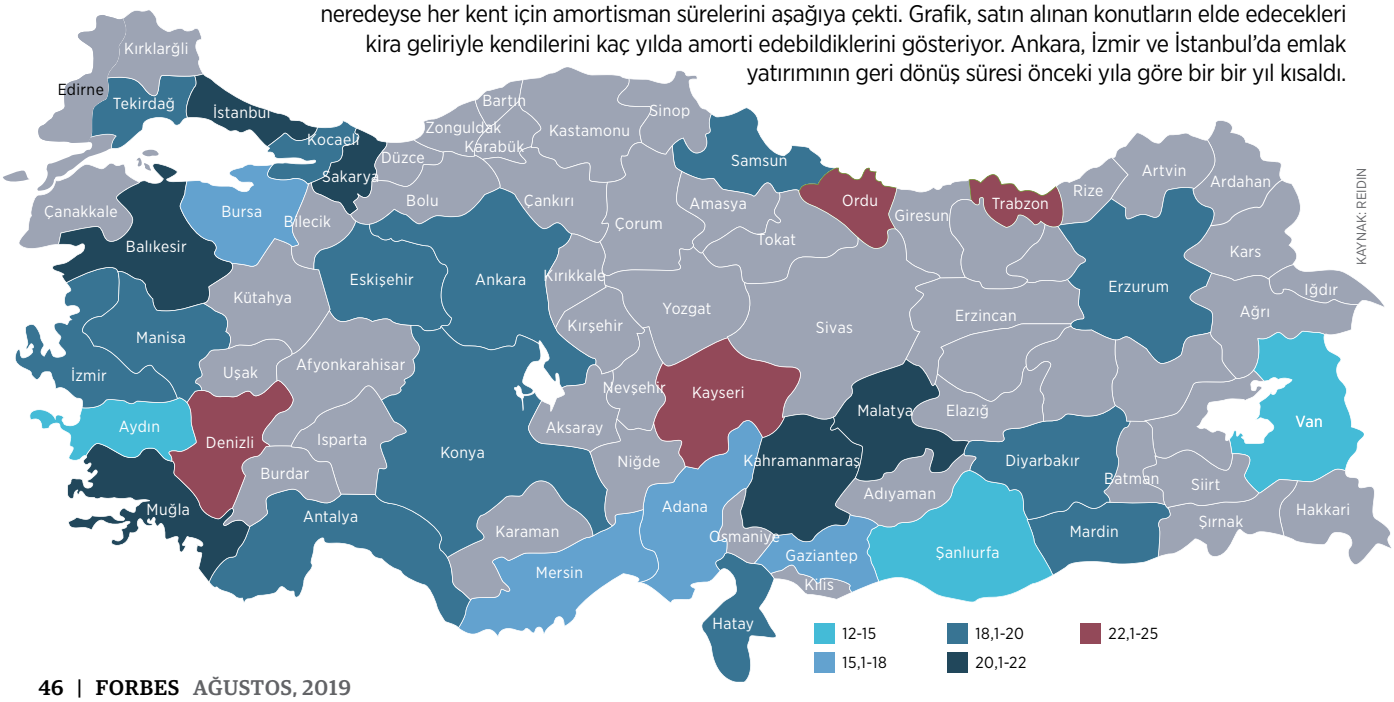
Son bir yılda özellikle döviz kurları ve altın fiyatlarındaki yükseliş, getiri oranları kıyaslandığında konut piyasasını bir "yatırım aracı" olarak geçmiş yıllardaki yüksek getiri profilinden uzaklaştırmış görünüyor. TÜİK istatistiklerine göre Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde nominal olarak en çok kazandıran yatırım aracı yüzde 34 ile külçe altın oldu. Dolar (yüzde 25,3) ve euro (yüzde 21,2) ise altını takip etti.



KAYNAK: TÜİK

Geri Dönüş Süresi

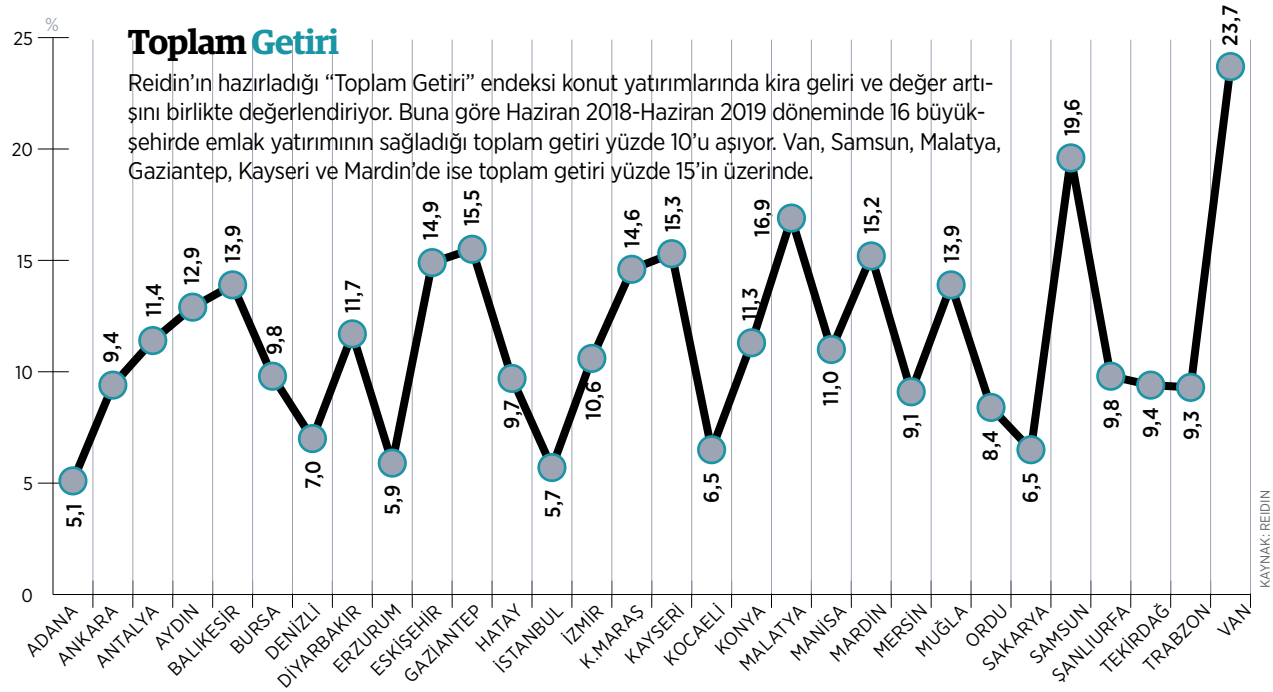
Bu yıl konut piyasasında kira değerlerindeki artış oranları satış fiyatlarına kıyasla daha yüksekti. Bu durum neredeyse her kent için amortisman sürelerini aşağıya çekti. Grafik, satın alınan konutların elde edecekleri kira geliriyle kendilerini kaç yılda amorti edebildiklerini gösteriyor. Ankara, İzmir ve İstanbul'da emlak yatırımının geri dönüş süresi önceki yıla göre bir bir yıl kısaldı.



KAYNAK: REIDIN

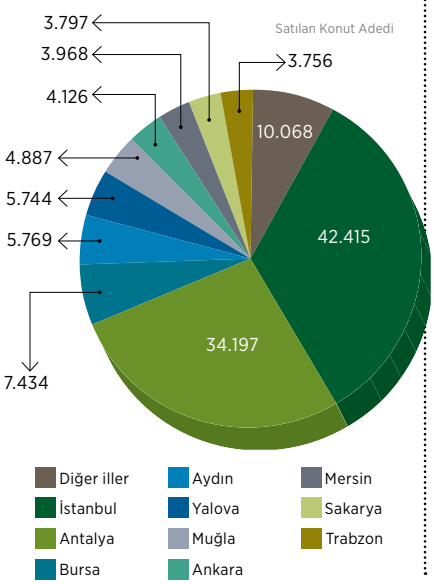
Toplam Getiri

Reidin'ın hazırladığı "Toplam Getiri" endeksi konut yatırımlarında kira geliri ve değer artışını birlikte değerlendiriyor. Buna göre Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde 16 büyükşehirde emlak yatırımının sağladığı toplam getiri yüzde 10'u aşıyor. Van, Samsun, Malatya, Gaziantep, Kayseri ve Mardin'de ise toplam getiri yüzde 15'in üzerinde.



Yabancıya Satış

Son 6,5 yılda başka ülke vatandaşlarının Türkiye'de satın aldıkları konut sayısı 126 bine ulaştı. Bu alanda başı çeken kentler ise İstanbul ve Antalya. 2019'un ilk yarısında yabancılara satılan 8 bin 900 konutun eklenmesiyle İstanbul'da yabancıların satın aldığı konut sayısı 42 bin 415'e yükseldi. Antalya'da ise 6,5 yılda yabancılara 34 bin 197 konut satıldı.

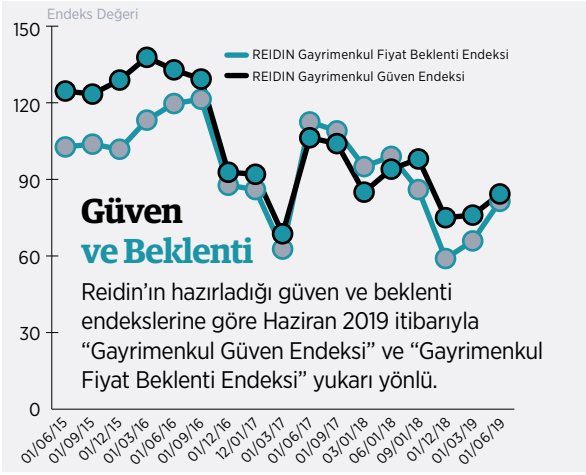


19 bin 552

2019'UN İLK YARISINDA TÜRKİYE'DE YABANCILARA SATILAN KONUT SAYISI.

%16

2019'UN İLK YARISINDA YAPILAN TOPLAM KONUT SATIŞINDA KREDİLİ ALIM ORANI.

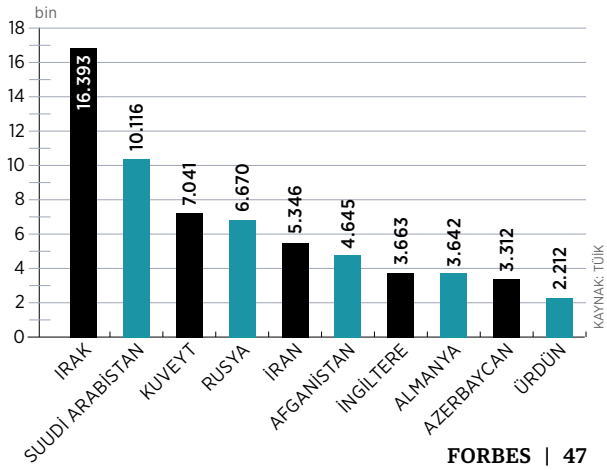


Güven ve Beklenti

Reidin'ın hazırladığı güven ve beklenti endekslerine göre Haziran 2019 itibarıyla "Gayrimenkul Güven Endeksi" ve "Gayrimenkul Fiyat Beklenti Endeksi" yukarı yönlü.

Global Komşular

2015'ten 2019'in ilk yarısını kapsayan son 4,5 yılda Türkiye'de sırasıyla en çok konut yatırımını Irak, Suudi Arabistan ve Kuveyt vatandaşları yaptı. Iraklıların aldığı konut sayısı 16 bini aştı. Vatandaşlarının Türkiye'de satın aldığı konut sayısı 10 bin barajını aşan diğer ülke ise Suudi Arabistan oldu.



EMLAK RAPORU 2019

Uçurum

Grafik, her kent için emlak fiyatlarının en yüksek ve düşük olduğu mahalleleri gösteriyor. İstanbul'da en ucuz ve en pahalı mahalle arasındaki fiyat farkı 31 katı aşıyor. İzmir ve Ankara'da ise bu fark beş katın üzerinde.

ANKARA

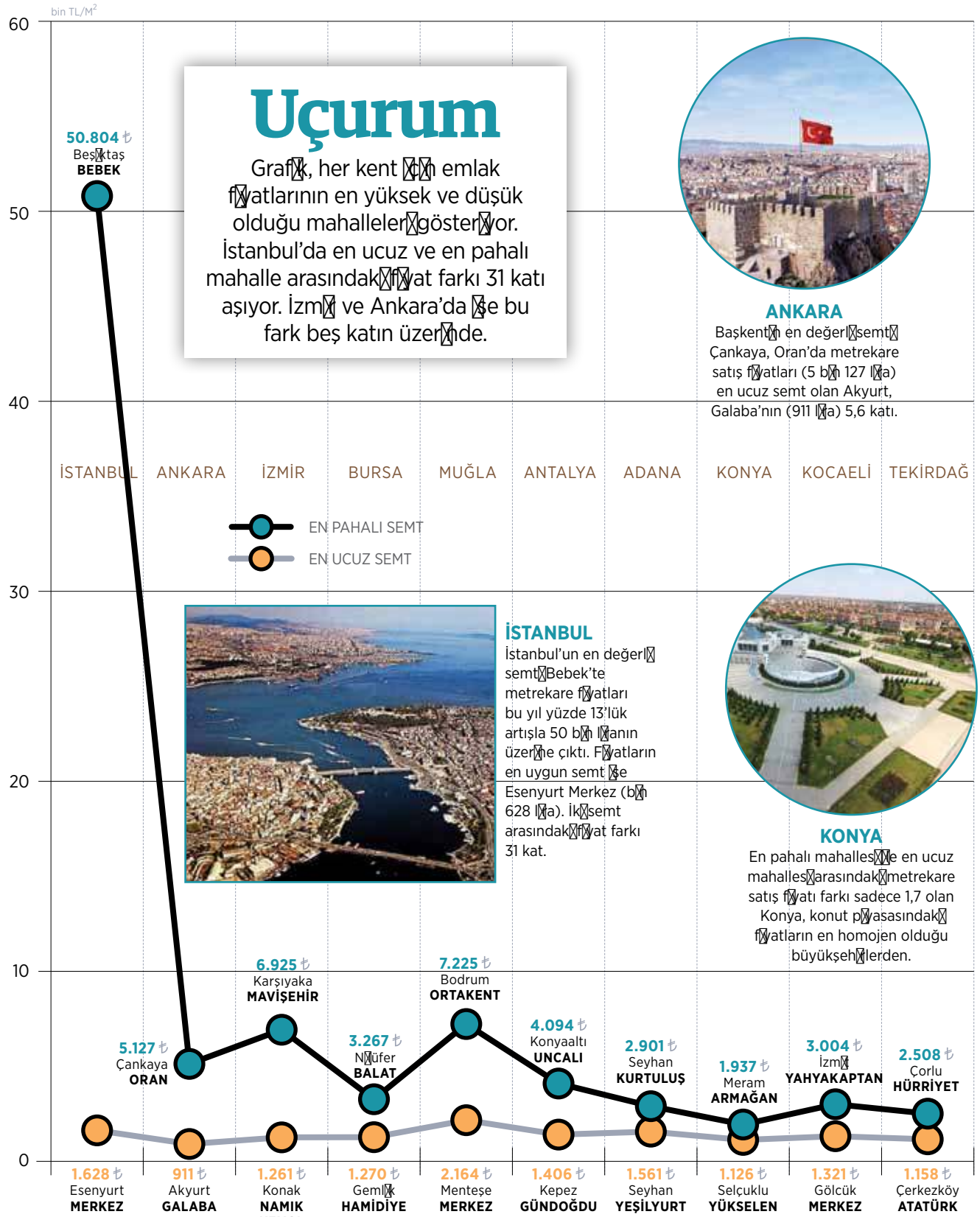
Başkentin en değerli semti Çankaya, Oran'da metrekare satış fiyatları (5 bin 127 lira) en ucuz semt olan Akyurt, Galaba'nın (911 lira) 5,6 katı.

KONYA

En pahalı mahallesiyle en ucuz mahallesi arasındaki metrekare satış fiyatı farkı sadece 1,7 olan Konya, konut piyasasındaki fiyatların en homojen olduğu büyükşehirlerden.

İSTANBUL

İstanbul'un en değerli semti Bebek'te metrekare fiyatları bu yıl yüzde 13'lük artışla 50 bin liranın üzerine çıktı. Fiyatların en uygun semti ise Esenyurt Merkez (bin 628 lira). İki semt arasındaki fiyat farkı 31 kat.



Arçelik İklimlendirme Sistemleri ile enerjiniz hem verimli hem kaliteli.

Yüksek enerji verimliliği sunan Arçelik İklimlendirme Sistemleri, Arçelik kalitesi ve güvencesiyle bulunduğu her ortama değer katar.

Arçelik
KURUMSAL ÇÖZÜMLER
İKLİMLENDİRME

Koç

EMLAK RAPORU 2019

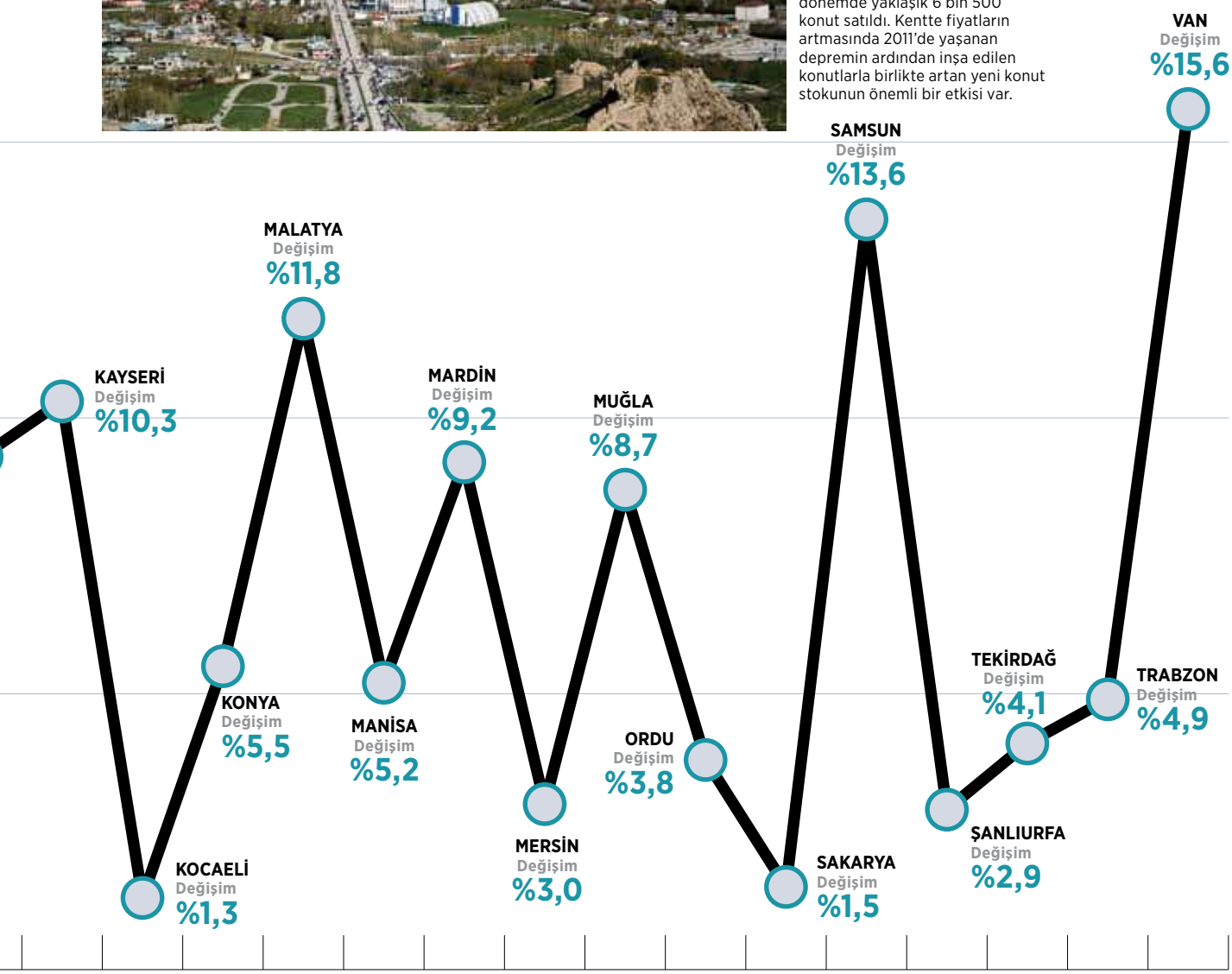
Getiri Performansı

Haziran 2018 – Haziran 2019 döneminde Türkiye'de 1 milyon 77 bin adet konut el değiştirdi. Bu rakamın yüzde 80,9'unu oluşturan yaklaşık 862 bin bin adetlik satış, 30 büyükşehir belediyesinde gerçekleşti. Bu kentlerden Kayseri, Malatya, Samsun ve Van'da konut fiyatlarındaki artış yüzde 10'un üzerinde...

BALIKESİR
Son bir yılda emlak fiyatlarının ortalama yüzde 8,9 arttığı Balıkesir'de en yüksek primi yüzde 25,7 ile Edremit'in Altınoluk mahallesi yaptı.

ANTALYA
İstanbul, Ankara ve İzmir ile birlikte yıllık konut satışları 50 bin bandını aşan tek kent olan Antalya, yatırımcılarına ortalama yüzde 5,6 kazandırdı. Antalya'nın en önemli özelliklerinden biri de İstanbul'un ardından yabancıların en çok tercih ettiği kent olması. Yılın ilk yarısında yabancılar kentte 4 binin üzerinde konut alımı yaptı.

VAN
Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde yüzde 15,6'lık fiyat artışıyla konut fiyatlarının en çok arttığı büyükşehir Van'da aynı dönemde yaklaşık 6 bin 500 konut satıldı. Kentte fiyatların artmasında 2011'de yaşanan depremin ardından inşa edilen konutlarla birlikte artan yeni konut stokunun önemli bir etkisi var.



KAYSERİ
Bu yıl emlak fiyatlarının yüzde 10'un üzerine arttığı dört ilden Kayseri'de prim oranı yüzde 10,3 olarak gerçekleşti. Kentte yüzde 23 ile en yüksek prim oranına ulaşan mahalle Kocasinan, Mithatpaşa oldu. Aynı ilçenin Barbaros Mahallesi de yüzde 20'nin üzerinde prim yaptı.

SAMSUN
Yüzde 13,6 ile bu yıl emlak yatırımcısına en fazla kazandıran kentlerden Samsun'da değerini en çok artıran semt İlkadım, Kazım Karabekir (yüzde 17,3).

KAYNAK: REIDIN

EMLAK RAPORU 2019

Doğru Seçim

Sadece tek ilçesindeki konut satışları bile 76 kenti geride bırakan İstanbul'da, fiyatların yüzde 25 arttığı mahalleler de var düştüğü de. Artık kente değil mahalleye göre yatırım kararı alma zamanı...

Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde Türkiye genelinde 1 milyon 77 bin konut satıldı. Toplam satışın yüzde 17,5'i ise tek başına İstanbul'da gerçekleşti. Geçen yıl İstanbul'un toplam satışlardaki payı yüzde 16,7'ydi. İstanbul'un payındaki bu artış, kentin konut yatırımcıları için hala vazgeçilmez olduğunu gösteriyor. Tabii bu durumda Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde yüzde 69 artan yabancı alımlarında İstanbul'un başrol oynaması da etkili. Başka ülke vatandaşlarının Türkiye'de konut satın almasının önünü açan Müteakabiliyet Yasası'nın üzerinden 6,5 yıl geçti. Bu sürede Türkiye'de yabancılara satılan konut sayısı 126 bine ulaştı. Bu rakamın yaklaşık yüzde 34'üne denk gelen 43 bini ise İstanbul'da gerçekleşti.

Bu ilgiye ve kentte son bir yılda satılan 189 bin konuta rağmen ortalama metrekare satış fiyatlarındaki artış sadece yüzde 0,6 oldu. Bu değer İstanbul'da konut fiyatlarının geçen yıla göre neredeyse değişmediğini gösteriyor. Görüş alanı il genelinden mahallelere doğu daraltıldığındaysa bambaşka bir tablo ortaya çıkıyor. İstanbul konut piyasasındaki fiyat hareketleri hiç de homojen değil. Örneğin kentte 18 mahallede metrekare satış fiyatları yüzde 20'nin üzerinde arttı. Üç mahalledeki değer kaybı ise yüzde 20'nin üzerinde.

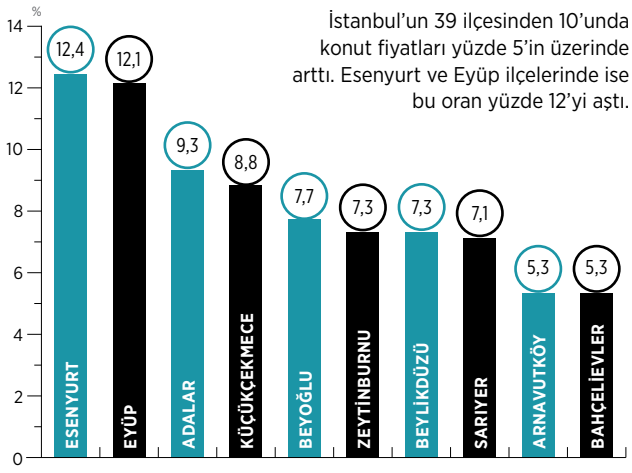
	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ADALAR					
BÜYÜKADA-MADEN	6.030	5.605	21,26	19,84	7,59
BÜYÜKADA-NİZAM	6.683	5.766	20,97	20,68	15,91
HEYBELİADA	6.602	6.450	20,97	19,05	2,36
ARNAVUTKÖY					
ARNAVUTKÖY MERKEZ	2.417	2.407	9,28	8,43	0,41
HADIMKÖY	2.364	2.372	8,41	7,39	-0,32
ATAŞEHİR					
AŞIK VEYSEL	3.833	4.070	14,06	14,52	-5,81
ATAŞEHİR ATATÜRK	6.115	6.671	21,44	24,24	-8,34
BARBAROS	7.553	8.082	27,46	26,50	-6,53
ESATPASA	3.585	3.904	15,72	16,23	-8,18
FETIH	4.258	3.930	15,79	16,23	8,32
İÇERENKÖY	3.742	3.833	13,85	14,23	-2,39
İNÖNÜ	3.923	3.949	15,67	15,81	-0,66
KAYIŞDAĞI	3.857	3.920	16,59	15,86	-1,60
KÜÇÜKBAKKALKÖY	5.029	5.693	19,53	19,31	-11,66
MEVLANA	4.072	4.378	13,23	13,36	-7,00
ÖRNEK	4.705	4.752	19,07	20,07	-1,01
YENİ ÇAMLICA	3.855	3.897	12,25	11,75	-1,09
YENİ SAHRA	4.126	3.888	14,66	14,19	6,11
YENİŞEHİR	4.614	5.326	18,12	18,83	-13,37
AVCILAR					
AMBARLI	2.521	2.633	11,37	10,77	-4,26
CİHANGİR	2.772	2.820	13,10	11,90	-1,72
DENİZKÖŞKLER	3.046	2.981	12,80	12,28	2,17
GÜMÜŞPALA	2.960	3.096	13,08	11,97	-4,37
MERKEZ	2.644	2.798	12,61	11,83	-5,50
MUSTAFA KEMAL PAŞA	2.127	2.304	11,09	10,74	-7,69

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ÜNİVERSİTE	2.566	2.558	12,50	12,09	0,31
BAĞCILAR					
BARBAROS	2.932	2.818	11,40	11,12	4,04
ÇINAR	2.603	2.644	12,37	10,87	-1,55
EVREN	3.730	3.248	19,07	16,01	14,83
FATİH	2.610	2.867	10,95	10,12	-8,99
GÜNEŞLİ	4.240	4.176	14,52	15,24	1,52
HÜRRİYET	3.473	3.179	13,35	12,36	9,24
İNÖNÜ	2.374	2.663	11,91	11,50	-10,85
KAZIMKARABEKİR	2.716	2.714	11,95	11,16	0,08
KEMALPAŞA	2.495	2.822	10,03	10,20	-11,61
KİRAZLI	2.903	3.142	12,54	11,82	-7,59
MERKEZ	3.162	3.133	12,88	12,09	0,94
SANCAKTEPE	3.327	2.923	11,95	11,05	13,84
YAVUZSELİM	2.755	2.766	11,18	11,15	-0,41
YENİGÜN	2.530	2.523	11,65	11,06	0,26
YENİMAHALLE	3.462	3.202	13,49	12,57	8,12
YILDIZTEPE	2.678	2.933	11,19	11,44	-8,67
BAHÇELİEVLER					
BAHÇELİEVLER	5.977	4.786	19,61	18,35	24,88
CUMHURİYET	2.836	2.991	11,75	11,73	-5,19
ÇOBANÇEŞME	2.687	2.843	13,04	12,91	-5,49
FEVZİÇAKMAK	2.654	2.768	13,32	13,15	-4,12
HÜRRİYET	3.096	3.139	13,48	12,65	-1,36
KOCASİNAN_MERKEZ	3.058	3.198	12,96	12,09	-4,37
SİYAVUŞPAŞA	3.397	3.335	14,59	14,23	1,87
SOĞANLI	3.063	3.128	13,18	13,02	-2,08
ŞİRİNEVLER	3.210	3.279	14,36	13,65	-2,11
YENİBOSNA_MERKEZ	3.611	3.207	18,60	17,43	12,58
ZAFER	2.755	2.780	13,19	12,18	-0,88
BAKIRKÖY					
ATAKÖY 2-5-6.	25.583	26.059	57,92	54,37	-1,83
ATAKÖY 3-4-11.	7.768	8.310	25,30	24,78	-6,52
ATAKÖY 7-8-9-10.	9.244	10.461	38,04	32,27	-11,63
BASINKÖY	10.402	10.145	23,84	21,20	2,53
CEVİZLİK	5.503	5.246	21,75	20,15	4,89
KARTALTEPE	6.289	6.354	19,29	19,97	-1,01
OSMANİYE	5.095	5.329	19,89	19,15	-4,39
SAKIZAĞACI	5.793	5.859	20,46	18,60	-1,13
ŞENLİKKÖY	13.813	11.304	25,72	23,60	22,19
YENİMAHALLE	4.662	4.970	19,41	19,26	-6,20
YEŞİLKÖY	15.044	14.452	29,98	28,50	4,09
YEŞİLYURT	16.301	13.053	32,65	29,60	24,88
ZEYTİNLİK	6.037	6.728	21,14	21,44	-10,27
ZUHURATBABA	6.895	6.813	20,51	20,61	1,20
BAŞAKŞEHİR					
BAHÇEŞEHİR 1. KISIM	3.951	3.932	14,30	13,25	0,50
BAHÇEŞEHİR 2. KISIM	3.707	3.467	12,52	12,50	6,92
BAŞAK	4.064	4.031	16,35	14,86	0,82
BAŞAKŞEHİR	4.686	4.037	18,13	14,63	16,10
KAYABAŞI	3.613	3.214	14,27	11,81	12,41
ZİYA GÖKALP	4.721	4.132	14,43	15,88	14,27
BAYRAMPAŞA					
ALTINTEPSİ	3.382	3.495	15,61	17,88	-3,23
CEVATPAŞA	3.375	3.072	12,38	12,18	9,89
İSMET PAŞA	4.020	4.125	14,94	14,54	-2,55

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
KARTALTEPE	3.493	3.375	14,20	14,01	3,47
KOCATEPE	6.175	5.885	34,28	30,20	4,93
MURATPAŞA	3.426	3.181	14,10	14,48	7,68
ORTAMAHALLE	3.198	3.082	14,97	14,36	3,75
TERAZİDERE	3.215	3.163	15,99	14,48	1,64
YENİDOĞAN	3.532	3.160	15,58	14,24	11,77
YILDIRIM	4.019	3.909	14,53	14,01	2,82
BEŞİKTAŞ					
ABBASAĞA	6.700	6.822	28,17	26,23	-1,79
AKAT	27.266	22.754	70,62	67,41	19,83
ARNAVUTKÖY	13.189	13.718	66,63	78,46	-3,86
BALMUMCU	16.335	16.256	31,40	31,87	0,48
BEBEK	50.804	40.869	105,21	93,03	24,31
CIHANNUMA	7.524	7.479	29,20	27,79	0,60
DİKİLİTAŞ	9.367	9.516	28,15	27,89	-1,57
ETİLER	14.996	16.880	38,62	47,33	-11,16
GAYRETTEPE	8.389	9.010	29,15	26,17	-6,89
KONAKLAR	8.260	9.220	29,09	27,84	-10,41
KURUÇESME	22.314	21.982	52,57	63,17	1,51
LEVAZIM	35.022	28.044	97,69	81,04	24,88
LEVENT	13.550	17.750	47,44	53,13	-23,66
MECİDİYE	7.141	7.295	28,68	27,30	-2,11
MURADİYE	6.745	7.323	26,92	26,06	-7,89
NİSBETİYE	13.554	13.572	38,15	33,70	-0,13
ORTAKÖY	7.616	8.614	30,25	28,13	-11,58
SİNANPAŞA	6.989	7.185	28,24	27,84	-2,73
TÜRKALİ	6.894	7.582	27,79	27,25	-9,06
ULUS	20.130	17.365	44,43	50,54	15,92
VİŞNEZADE	9.005	9.688	31,75	30,76	-7,05
YILDIZ	7.604	7.797	30,30	31,43	-2,48
BEYKOZ					
ACARLAR	13.056	12.069	35,31	35,46	8,17
GÖKSU	5.137	4.864	16,86	16,38	5,60

EN ÇOK PRİM YAPAN İLÇELER

İstanbul'un 39 ilçesinden 10'unda konut fiyatları yüzde 5'in üzerinde arttı. Esenyurt ve Eyüp ilçelerinde ise bu oran yüzde 12'yi aştı.



EMLAK RAPORU 2019

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
GÖZTEPE	5.432	5.768	19,45	19,01	-5,83
KAVACIK	5.073	4.547	16,83	15,92	11,55
SOĞUKSU	7.120	7.345	23,77	23,44	-3,06
BEYLİKDÜZÜ					
ADNAN KAHVECİ	2.920	2.894	12,78	11,01	0,91
BARIŞ	2.798	2.646	11,52	10,27	5,76
BÜYÜKŞEHİR	2.833	3.009	13,84	12,71	-5,85
CUMHURİYET	1.695	1.831	13,89	13,62	-7,43
GÜRPINAR	2.571	2.586	10,20	10,17	-0,57
KAVAKLI	2.630	2.630	11,08	10,04	0,00
YAKUPLU	2.259	2.342	10,91	9,99	-3,57
BEYOĞLU					
CİHANGİR	8.498	9.087	36,38	35,00	-6,48
FİRUZAĞA	7.478	7.299	33,45	29,80	2,45
GÜMÜŞSUYU	9.966	9.529	38,68	33,17	4,58
HALICIOĞLU	4.087	4.019	16,55	16,31	1,67
KAPTANPAŞA	3.427	3.527	14,48	15,10	-2,83
KULAKSIZ	3.410	3.273	16,39	15,61	4,18
KÜÇÜK PİYALE	4.015	4.056	15,80	15,45	-1,02
ÖRNEKTEPE	3.488	3.430	14,49	14,62	1,72
BÜYÜKÇEKMECE					
19 MAYIS	3.033	2.894	11,61	10,81	4,81
ALKENT 2000	4.010	4.053	14,50	13,35	-1,05
ATATÜRK	3.461	3.297	11,48	11,63	4,99
BATIKÖY	3.895	3.119	14,57	11,59	24,88
CUMHURIYET	3.225	3.267	11,56	12,34	-1,28
DIZDARIYE	2.921	2.658	11,01	11,40	9,88
FATIH	3.316	3.323	12,33	11,86	-0,21
GÜZELCE	3.129	2.860	11,95	10,80	9,41
KUMBURGAZ	2.501	2.393	9,54	9,79	4,54
MİMARSİNAN	3.163	3.254	11,03	11,41	-2,81
MURAT ÇEŞME	2.780	2.850	10,18	10,03	-2,47
PINARTEPE	3.641	3.136	12,63	12,17	16,12
TÜRKOBA	2.906	2.829	9,00	8,52	2,73
ÇATALCA					
BAHŞAYİŞ	2.076	2.195	7,26	7,62	-5,43
FERHATPAŞA	2.755	2.567	9,44	8,62	7,30
ÇEKMEKÖY					
ALEMDAĞ	3.003	3.130	11,37	12,05	-4,06

YEŞİLKÖY

Atatürk Havaalanı'nın kapanmasıyla uçak gürültüsü ve trafik yükünden kurtulan Yeşilköy'de konut fiyatları yüzde 24,9 yükseldi.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
AYDINLAR	2.748	2.843	9,96	10,24	-3,31
ÇAMLIK	2.928	2.967	11,61	11,41	-1,31
HAMİDİYE	2.792	2.780	11,15	11,26	0,45
MEHMET AKİF	2.926	3.020	11,27	11,37	-3,12
MERKEZ	2.890	2.903	11,68	11,70	-0,44
MİMAR SİNAN	3.085	3.073	12,06	12,71	0,39
TAŞDELEN	3.557	3.350	12,80	12,13	6,19
ESENLER					
BİRLİK	3.013	2.963	12,13	11,25	1,69
DAVUT PAŞA	3.322	3.354	13,61	12,83	-0,95
FATİH	2.953	2.924	11,87	12,02	1,00
FEVZİ ÇAKMAK	2.953	2.876	13,27	13,31	2,67
KAZIM KARABEKİR	3.212	3.084	11,31	11,86	4,17
MENDERES	3.245	3.268	13,06	11,79	-0,72
NAMIK KEMAL	2.986	3.178	12,44	13,30	-6,05
NİNE HATUN	3.313	3.150	12,50	12,41	5,16
ESENYURT					
ARDIÇLI	1.786	1.794	8,34	7,74	-0,44
CUMHURİYET	3.074	2.962	14,61	15,25	3,77
ESENKENT	3.255	3.365	12,50	12,33	-3,27
FATİH	1.976	1.854	9,16	8,49	6,56
GÜZELYURT	1.815	2.033	12,32	11,30	-10,73
İNCİRTEPE	1.954	1.991	9,29	8,74	-1,85
İNÖNÜ	1.772	1.924	7,65	8,12	-7,93
İSTİKLAL	1.658	1.661	7,79	7,06	-0,21
MEHTERÇEŞME	2.356	2.369	9,87	9,83	-0,56
MERKEZ	1.628	1.622	8,61	8,33	0,38
NAMIK KEMAL	2.432	2.793	11,13	12,40	-12,90
ÖRNEK	1.781	1.799	7,47	7,67	-0,99
PINAR	1.822	1.811	7,68	7,78	0,63
SAADETDERE	2.144	2.136	9,52	8,99	0,38
TALATPAŞA	1.888	2.001	8,70	9,20	-5,63
YENİKENT	1.757	1.848	10,13	8,56	-4,93
YEŞİLKENT	2.932	2.520	13,32	10,93	16,34
EYÜP					
AKŞEMSETTİN	3.211	3.145	11,61	11,98	2,08
ALİBEYKÖY	3.437	3.420	16,00	14,49	0,48
ÇIRÇIR	3.240	3.403	14,01	13,42	-4,78
DÜĞMECİLER	4.338	4.412	16,24	15,96	-1,67
ESENTEPE	2.913	3.020	12,73	12,70	-3,54
EYÜP MERKEZ	3.360	3.526	14,39	14,71	-4,71
GÖKTÜRK MERKEZ	6.795	6.660	26,72	25,40	2,03
GÜZELTEPE	3.829	3.330	21,84	21,52	14,98
KARADOLAP	3.610	3.599	14,40	13,93	0,30
MİTHATPAŞA	5.115	5.758	22,83	20,06	-11,16
RAMİ CUMA	2.966	3.170	13,99	13,89	-6,44
RAMİ YENİ	2.974	3.127	14,24	14,05	-4,89
SİLAHTARAĞA	2.987	3.424	16,77	16,67	-12,78
YEŞİLPINAR	3.368	3.401	12,23	12,46	-0,95
FATİH					
AKSARAY	4.326	4.153	22,64	20,14	4,15
AKŞEMSETTİN	5.154	4.857	21,01	19,82	6,12
ALİ KUŞÇU	4.953	4.455	22,50	20,94	11,18
HASEKİ SULTAN	4.693	4.655	22,11	20,44	0,83
KARAGÜMRÜK	3.658	3.630	20,21	19,15	0,77
KOCAMUSTAFAPAŞA	4.092	3.866	19,41	18,28	5,84
MOLLA GÜRANİ	4.731	4.603	22,59	20,43	2,78

LEISURE

Tarzını teknoloji ve tasarımla
yansıtmak isteyenlerin tercihi
LEISURE ANKASTRE SERİSİ.

Koç

444 0 888 | **LEISURE**TURKIYE.COM

Operatör Cemil Topuzlu Cad. No: 107/A Caddebostan - Kadıköy / İSTANBUL

EMLAK RAPORU 2019

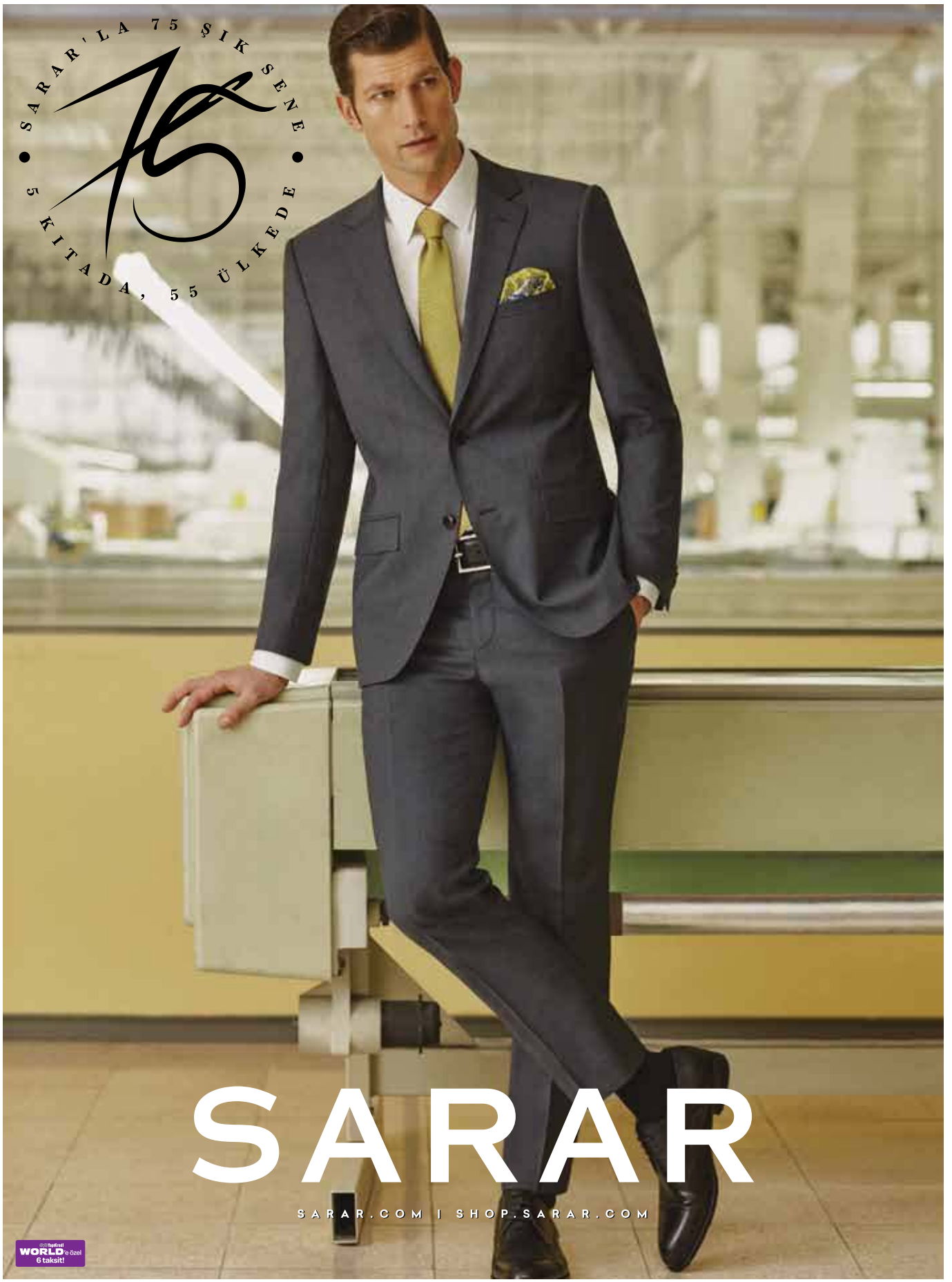
	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
SEYYİD ÖMER	4.163	4.123	21,00	18,68	0,97
SİLİVRİKAPI	3.772	3.849	18,58	17,93	-1,99
SÜMBÜL EFENDİ	3.784	3.737	17,54	16,42	1,27
ŞEHREMİNİ	4.623	4.382	21,39	20,01	5,49
YEDİKULE	3.448	3.546	17,77	16,68	-2,74
GAZİOSMANPAŞA					
BAĞLARBAŞI	2.858	2.882	12,21	12,03	-0,82
BARBAROS HAYRETTİNPAŞA	3.005	2.918	12,22	11,71	2,96
FEVZİ ÇAKMAK	4.247	3.401	18,63	17,24	24,88
KARADENİZ	3.824	3.310	21,41	18,65	15,50
KARAYOLLARI	6.757	6.813	27,11	24,71	-0,82
KARLITEPE	3.015	3.073	13,37	12,43	-1,90
KAZIM KARABEKİR	2.810	2.872	10,61	10,50	-2,17
MERKEZ	2.824	2.875	12,19	12,03	-1,76
MEVLANA	4.552	4.103	14,90	13,77	10,94
PAZARİÇİ	2.786	2.951	12,13	12,47	-5,60
SARIGÖL	3.141	3.061	13,69	14,03	2,61
ŞEMSİPAŞA	2.908	2.904	12,01	11,38	0,15
YENİ	2.594	2.699	10,91	10,97	-3,88
YENİDOĞAN	2.901	2.904	12,99	11,78	-0,10
YILDIZTABYA	3.150	3.002	12,97	11,93	4,96
GÜNGÖREN					
ABDURRAHMAN NAFİZ GÜRMAN	4.292	4.551	18,09	17,08	-5,68
AKINCILAR	2.837	2.994	14,52	12,62	-5,24
GENÇOSMAN	3.057	2.929	12,97	12,16	4,38
GÜNEŞTEPE	2.709	2.596	13,09	12,39	4,33
GÜVEN	3.059	3.124	14,55	13,76	-2,06
HAZNEDAR	3.283	3.411	14,60	13,85	-3,77
MAREŞAL ÇAKMAK	2.729	2.762	13,53	13,31	-1,19
MERKEZ	3.060	3.030	13,56	13,10	1,00
TOZKOPARAN	4.259	4.538	17,51	17,39	-6,14
KADIKÖY					
19 MAYIS	6.658	6.987	18,15	19,85	-4,71
ACIBADEM	6.090	6.616	20,78	20,95	-7,96
BOSTANCI	5.266	5.908	18,15	19,12	-10,85
CADDEBOSTAN	9.948	10.121	30,95	28,92	-1,71
CAFERAĞA	6.626	7.241	26,70	26,56	-8,49
DUMLUPINAR	6.211	7.186	21,53	21,30	-13,58
EĞİTİM	6.066	6.875	20,47	21,76	-11,77
ERENKÖY	7.678	8.016	22,55	23,89	-4,22
FENERBAHÇE	11.304	10.794	30,59	30,12	4,72
FENERYOLU	7.211	7.525	21,49	21,61	-4,18
FİKİRTEPE	7.064	7.284	21,60	20,62	-3,02
GÖZTEPE	7.632	7.863	21,45	23,53	-2,93
HASANPAŞA	4.521	5.072	19,93	20,40	-10,86
KOŞUYOLU	6.106	6.722	19,47	20,89	-9,16
KOZYATAĞI	6.595	6.977	19,80	20,37	-5,48
MERDİVENKÖY	6.074	6.442	17,18	19,36	-5,72
OSMANAĞA	6.306	6.861	23,61	24,55	-8,09
RASİMPAŞA	4.842	5.309	23,12	23,10	-8,80
SAHRAYI CEDİT	5.619	6.384	16,67	17,10	-11,98
SUADİYE	8.463	8.444	27,33	26,33	0,23
KAĞITHANE					
ÇAĞLAYAN	3.443	3.401	16,79	15,83	1,23
ÇELİKTEPE	4.322	4.590	20,66	19,46	-5,82
EMNİYETEVLERİ	5.303	4.819	24,74	20,65	10,05

HIZLI OKUMA

FİKİRTEPE

İstanbul'un kentsel dönüşüm konusundaki en sancılı mahallelerinden Fikirtepe'de konut fiyatları bu yıl yüzde 3 geriledi.

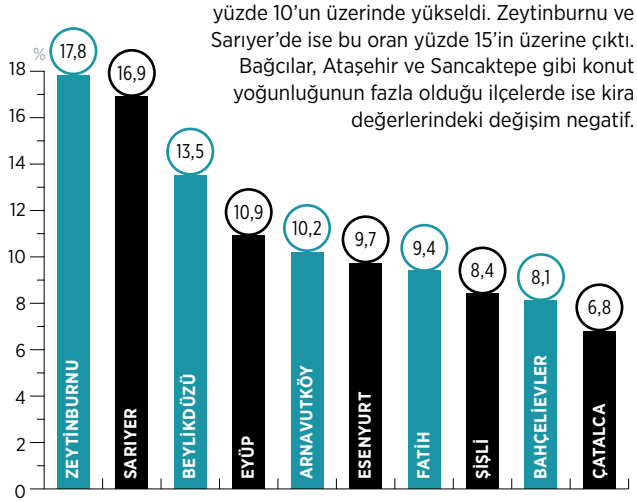
	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
GÜLTEPE	3.492	3.517	15,98	15,04	-0,72
GÜRSEL	3.783	3.743	16,88	16,63	1,05
HAMİDİYE	4.304	4.250	16,78	16,21	1,27
HARMANTEPE	3.275	3.327	15,51	14,06	-1,56
HÜRRİYET	3.533	3.505	16,16	15,10	0,79
MERKEZ	5.175	4.652	19,34	18,57	11,25
NURTEPE	3.767	3.398	16,33	15,32	10,85
ORTABAYIR	4.980	4.803	17,34	17,08	3,68
SANAYİ	3.757	3.634	16,25	16,11	3,38
SEYRANTEPE	4.255	4.038	17,89	16,91	5,38
ŞİRİNTEPE	3.474	3.452	15,50	14,12	0,65
TELSİZLER	3.597	3.517	15,65	15,54	2,25
YAHYAKEMAL	3.411	3.280	15,68	15,45	4,00
YEŞİLCE	4.264	3.569	16,79	15,92	19,46
KARTAL					
ATALAR	3.924	3.866	13,32	13,89	1,52
CEVİZLİ	3.778	3.921	15,23	13,72	-3,67
CUMHURİYET	3.378	3.347	13,28	12,54	0,93
ÇARŞI	3.209	3.328	13,42	12,92	-3,59
ÇAVUŞOĞLU	3.546	3.758	13,26	14,82	-5,62
ESENTEPE	3.465	3.634	14,50	14,09	-4,66
GÜMÜŞPINAR	2.991	3.330	12,10	12,13	-10,17
HÜRRİYET	2.954	3.053	10,70	10,77	-3,25
KARLIKTEPE	3.533	3.704	14,80	14,14	-4,64
KORDONBOYU	6.462	6.201	21,67	19,20	4,22
ORHANTEPE	3.805	4.147	15,01	14,94	-8,25
ORTA	4.551	4.741	19,94	20,04	-4,01
PETROLİŞ	4.243	4.162	12,78	13,98	1,96
SOĞANLIK YENİ	3.675	3.851	18,84	19,24	-4,58
TOPSELVİ	2.985	3.257	13,77	13,06	-8,35
UĞURMUMCU	2.599	2.765	10,58	10,90	-6,01
YAKACIK YENİ	3.478	3.497	12,82	13,12	-0,52
YUKARI	3.598	3.824	12,07	13,03	-5,91
KÜÇÜKÇEKMECE					
ATAKENT	4.953	4.751	20,42	19,14	4,26
CENNET	3.443	3.477	13,23	13,19	-0,96


SARAR'LA 75 ŞIK SENE
75
5 KITADA, 55 ÜLKEDE
SARAR
SARAR.COM | SHOP.SARAR.COM
WORLD'e özel
6 taksit!

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
CUMHURİYET	2.992	3.148	11,55	11,00	-4,95
FATİH	4.448	3.562	13,24	11,35	24,88
FEVZİ ÇAKMAK	2.762	2.869	11,52	12,05	-3,71
GÜLTEPE	2.879	3.063	14,98	14,29	-5,99
HALKALI MERKEZ	4.566	3.831	19,91	19,28	19,17
İNÖNÜ	2.584	2.716	11,28	10,61	-4,87
İSTASYON	2.911	2.833	12,72	12,06	2,76
KANARYA	2.351	2.474	9,82	10,10	-4,95
KARTALTEPE	3.336	2.963	14,05	14,10	12,61
KEMALPAŞA	3.201	2.739	12,74	11,86	16,87
SÖĞÜTLÜ ÇEŞME	2.430	2.616	9,80	11,14	-7,11
SULTAN MURAT	3.403	3.305	13,03	11,52	2,97
TEVFİK BEY	2.869	3.036	12,25	12,63	-5,50
YENİ MAHALLE	3.174	3.120	13,52	13,40	1,71
YEŞİLOVA	3.321	3.200	12,91	13,24	3,78
MALTEPE					
ALTAYÇEŞME	4.519	4.696	16,85	17,34	-3,77
ALTINTEPE	4.184	4.371	15,85	16,54	-4,26
AYDINEVLER	3.671	3.923	15,88	16,62	-6,42
BAĞLARBAŞI	4.322	4.482	14,67	15,12	-3,57
BAŞIBÜYÜK	5.350	5.844	21,66	21,49	-8,44
CEVİZLİ	4.444	4.642	22,01	21,02	-4,26
ÇINAR	3.888	4.415	15,89	16,65	-11,94
FEYZULLAH	4.636	4.618	15,08	15,64	0,40
FINDIKLI	2.728	2.816	10,89	11,57	-3,11
GİRNE	3.503	3.765	14,94	15,11	-6,96
İDEALTEPE	4.380	4.655	18,54	18,05	-5,92
KÜÇÜKYALI	3.948	4.391	16,23	16,76	-10,10
YALI	4.360	5.027	16,43	16,96	-13,27
ZÜMRÜTEVLER	3.163	3.061	15,65	16,62	3,35
PENDİK					
AHMET YESEVİ	2.646	2.697	9,93	9,16	-1,89
BAHÇELİEVLER	3.833	3.737	13,99	14,40	2,57
BATI	4.415	3.964	13,57	15,42	11,36
ÇAMÇEŞME	2.984	3.156	9,93	10,26	-5,47
ÇAMLIK	3.245	3.274	13,66	13,41	-0,87
ÇINARDERE	3.474	3.459	12,68	11,92	0,44
DOĞU	4.667	4.575	13,43	13,61	2,02
DUMLUPINAR	2.963	3.083	10,27	10,75	-3,89
ESENLER	2.784	2.803	10,98	10,35	-0,67
ESENYALI	2.736	2.638	9,13	8,83	3,68
FEVZİ ÇAKMAK	3.165	3.035	10,96	10,69	4,28
GÜZELYALI	2.894	2.917	9,77	9,98	-0,79
KAVAKPINAR	2.672	2.885	10,00	9,70	-7,38
KAYNARCA	3.009	3.012	11,00	11,76	-0,13
KURTKÖY	2.988	3.197	11,97	12,60	-6,55
ORHANGAZİ	2.775	2.653	9,00	8,92	4,58
SAPAN BAĞLARI	3.824	3.975	14,18	14,26	-3,79
ŞEYHLİ	2.861	2.980	10,82	10,67	-4,01
VELİBABA	2.805	2.929	10,81	11,06	-4,22
YAYALAR	2.681	2.928	9,99	10,16	-8,43
YENİ MAHALLE	4.341	4.183	15,38	16,21	3,78
YENİŞEHİR	3.382	3.623	14,00	14,29	-6,65
SANCAKTEPE					
ABDURRAHMANGAZİ	2.875	2.924	15,92	16,40	-1,68

KİRADA KAZANDIRAN İLÇELER

İstanbul'un 39 ilçesinden beşinde kira bedelleri yüzde 10'un üzerinde yükseldi. Zeytinburnu ve Sarıyer'de ise bu oran yüzde 15'in üzerine çıktı. Bağcılar, Ataşehir ve Sancaktepe gibi konut yoğunluğunun fazla olduğu ilçelerde ise kira değerlerindeki değişim negatif.



	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ATATÜRK	2.518	2.646	9,76	9,49	-4,83
EMEK	4.543	4.664	17,99	18,03	-2,59
EYÜP SULTAN	2.712	2.733	10,42	9,82	-0,79
FATİH	2.395	2.306	9,44	10,54	3,86
İNÖNÜ	2.484	2.799	8,76	9,13	-11,25
KEMAL TÜRKLER	2.747	2.795	11,92	12,41	-1,70
MECLİS	2.739	3.007	11,86	11,48	-8,94
OSMANGAZİ	2.388	2.404	9,91	10,36	-0,67
SARIGAZİ	2.713	2.557	10,87	10,62	6,07
YENİDOĞAN	2.187	2.446	8,86	9,60	-10,57
SARIYER					
BALTALİMANI	20.907	23.207	62,37	53,34	-9,91
DARÜŞŞAFAKA	6.492	6.970	23,09	24,07	-6,86
EMİRGAN	18.286	21.608	50,16	49,17	-15,37
İSTİNYE	26.700	24.595	52,85	56,51	8,56
MADEN	7.914	10.437	23,77	25,57	-24,18
MASLAK	8.906	8.499	35,93	31,67	4,78
TARABYA	14.129	12.671	24,33	22,83	11,51
YENİKÖY	27.155	23.054	44,54	43,34	17,78
ZEKERİYAKÖY	6.002	6.118	24,83	24,06	-1,90
ALİBEY	2.143	2.239	9,05	8,62	-4,29
SELİMPAŞA MERKEZ	2.327	2.434	8,61	8,16	-4,40
YENİ	2.490	2.587	10,12	9,55	-3,76
SULTANGAZİ					
50.YIL	2.807	2.793	10,71	10,02	0,51
CEBECİ	2.533	2.734	10,38	10,33	-7,35
CUMHURİYET	3.431	3.027	12,10	11,84	13,35
ESENTEPE	2.484	2.516	9,98	9,91	-1,27
GAZİ	2.373	2.493	9,08	9,34	-4,81
İSMETPAŞA	2.610	2.617	10,58	10,38	-0,26

Gelecek, hayalini kurduğumuz değil, yarattığımız bir şeydir.
Yeniliklerimiz, şehirlerin daha az enerji kullanmasına, soluduğumuz havanın daha temiz olmasına ve elektrikli taşımacılığı yaygınlaştırmaya yardım eder. İşte bu yüzden, BASF'de, gelecek konusunda iyimseriz.
Daha fazla bilgi için:
wecreatechemistry.com
BASF
We create chemistry

EMLAK RAPORU 2019

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
SULTANÇİFTLİĞİ	2.650	2.678	10,10	9,85	-1,02
UĞUR MUMCU	2.874	2.963	10,91	11,26	-2,98
YUNUS EMRE	2.431	2.496	10,44	10,75	-2,60
ZÜBEYDE HANIM	2.284	2.109	9,48	8,20	8,34
ŞİLE					
BALİBEY	3.199	3.162	12,33	12,37	1,16
ÇAVUŞ	3.569	3.408	13,70	13,56	4,73
KUMBABA	3.736	3.624	16,29	13,68	3,10
ŞİŞLİ					
BOZKURT	5.535	5.657	23,84	22,85	-2,16
ESENTEPE	9.518	11.982	33,59	33,35	-20,57
FERİKÖY	5.161	5.078	22,46	20,92	1,63
FULYA	6.990	6.958	26,61	24,57	0,45
GÜLBAHAR	3.539	3.696	17,99	17,87	-4,26
H.EDİP ADIVAR	4.843	4.824	18,29	17,69	0,38
HALASKARGAZİ	9.195	9.120	37,83	35,25	0,82
HARBİYE	10.278	11.270	41,13	32,71	-8,80
İNÖNÜ	6.058	6.702	33,03	27,10	-9,60
MECİDİYEKÖY	3.764	3.952	20,97	18,69	-4,76
MERKEZ	6.941	6.720	25,51	24,66	3,29
MEŞRUTİYET	6.114	6.067	29,71	28,15	0,78
TEŞVİKİYE	11.939	13.606	39,51	37,44	-12,26
TUZLA					
AYDINLI	2.688	2.775	10,64	10,88	-3,12
CAMİ	4.666	4.750	13,26	14,31	-1,77
İSTASYON	3.760	3.988	12,70	12,33	-5,72
POSTANE	4.387	4.673	15,87	14,36	-6,11
ŞİFA	2.576	2.697	9,46	9,34	-4,49
YAYLA	3.184	3.430	12,76	13,10	-7,17
ÜMRANİYE					
ALTINŞEHİR	3.492	3.561	11,68	11,59	-1,94
ARMAĞAN EVLER	3.482	3.609	13,49	13,44	-3,52
AŞAĞI DUDULLU	3.376	3.753	13,93	13,81	-10,05
ATAKENT	3.864	3.799	13,65	13,38	1,70
ATATÜRK	4.291	4.452	15,54	15,16	-3,61
ÇAKMAK	3.115	3.165	12,87	12,96	-1,60
ÇAMLIK	3.321	3.411	13,55	12,38	-2,66
ELMALIKENT	3.436	3.639	12,92	11,96	-5,59
ESENŞEHİR	4.279	4.137	18,52	17,47	3,43
IHLAMURKUYU	3.464	3.633	12,58	14,43	-4,65
İNKILAP	4.263	4.290	17,42	15,89	-0,64
İSTİKLAL	3.862	3.991	15,02	14,66	-3,21
NAMIK KEMAL	3.823	4.016	14,32	15,04	-4,81
SİTE	3.517	3.801	16,27	17,29	-7,49
ŞERİFALİ	4.162	4.335	16,54	14,80	-3,98
TATLISU	4.185	4.596	15,16	15,76	-8,94
YAMAN EVLER	4.319	4.288	15,87	16,65	0,72
YUKARI DUDULLU	3.502	3.660	13,79	12,62	-4,32
ÜSKÜDAR					
ACIBADEM	9.323	10.685	37,05	37,49	-12,74
AHMEDİYE	4.418	4.796	17,29	18,53	-7,89
ALTUNİZADE	6.728	7.607	21,78	20,83	-11,56
AZİZ MAHMUT HÜDAYİ	6.778	6.097	19,99	20,56	11,16
BARBAROS	6.523	6.646	20,47	19,60	-1,86
BULGURLU	3.926	4.176	15,42	15,31	-5,98
CUMHURİYET	3.893	3.990	14,63	14,69	-2,43

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ÇENGELKÖY	5.709	5.638	16,21	15,95	1,27
FERAH	4.046	4.557	15,27	16,00	-11,23
İCADİYE	5.288	5.511	18,64	19,23	-4,05
KANDİLLİ	8.121	8.697	24,40	26,61	-6,62
KISIKLI	4.045	4.219	15,23	15,36	-4,12
MURAT REİS	4.422	4.753	17,58	18,28	-6,97
SELİMİYE	5.641	6.284	20,10	21,20	-10,23
ÜNALAN	4.512	4.537	16,48	16,86	-0,56
VALİDEİ ATİK	4.087	4.409	16,77	17,16	-7,30
YAVUZTÜRK	3.415	3.062	10,60	10,86	11,55
ZEYNEP KAMİL	4.061	4.411	17,40	17,69	-7,94
ZEYTİNBURNU					
BEŞTELSİZ	3.907	3.765	17,74	15,86	3,78
ÇIRPICI	3.490	3.554	15,39	15,29	-1,82
GÖKALP	4.039	3.860	18,05	17,24	4,64
NURİPAŞA	4.013	3.663	16,47	16,05	9,57
SEYİTNİZAM	4.425	4.838	19,98	21,86	-8,52
SÜMER	3.969	3.805	17,39	16,80	4,30
TELSİZ	3.882	3.662	16,35	15,32	6,01
VELİEFENDİ	3.438	3.500	15,64	14,80	-1,78
YENİDOĞAN	4.014	3.885	16,96	16,15	3,34
YEŞİLTEPE	3.657	3.497	15,60	14,67	4,58

HIZLI OKUMA

ESENYURT

Haziran 2018 - Haziran 2019 döneminde İstanbul dışındaki 80 ilin 76'sından daha fazla konut satışı yapılan Esenyurt, yüzde 12,4 ile aynı zamanda kentin en çok prim yapan ilçesi oldu.

BEŞİKTAŞ

İstanbul'un en değerli mahallelerine ev sahipliği yapan Beşiktaş, bu yıl kentte konut fiyatlarının en çok gerilediği ilçe. Yine de bu topyekun bir hareket değil. İlçedeki mahallelerin fiyat performansı birbirinden oldukça farklı. Örneğin Levent'te fiyatlar yüzde 24 azalırken Kuruçeşme'de aynı oranda yükseldi.

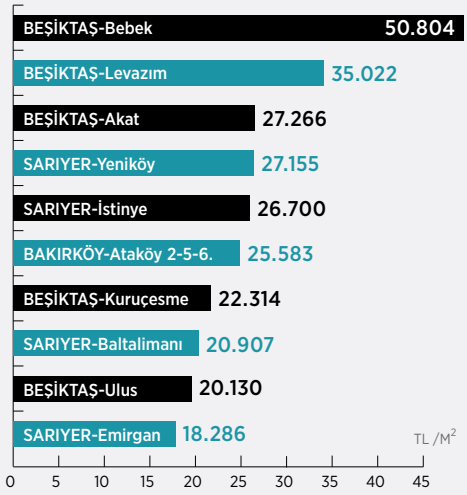
Benzersiz formu ile
Fishbone Koleksiyonu
seramiksan

EMLAK RAPORU 2019

Kuşbakışı

En Değerli 10 Mahalle

İstanbul'un en değerli 10 mahallesinin beşi Beşiktaş'ta bulunuyor. Sarıyer'in dört ve Bakırköy'ün bir mahallesi de listede. Kentin en değerli mahallesi Bebek'te metrekare fiyatları 50 bin lirayı aştı.



42 bin — SON 6,5 YILDA İSTANBUL'DA YABANCILARA SATILAN KONUT SAYISI.

RAKAMLARLA

%25,8 — İSTANBUL'DA SON BİR YILDA METREKARE KİRA DEĞERİNİN EN ÇOK ARTTIĞI BÜYÜKÇEKMECE BATIKÖY VE ŞİŞLİ HARBİYE MAHALLELERİNDEKİ YÜKSELİŞ ORANI.

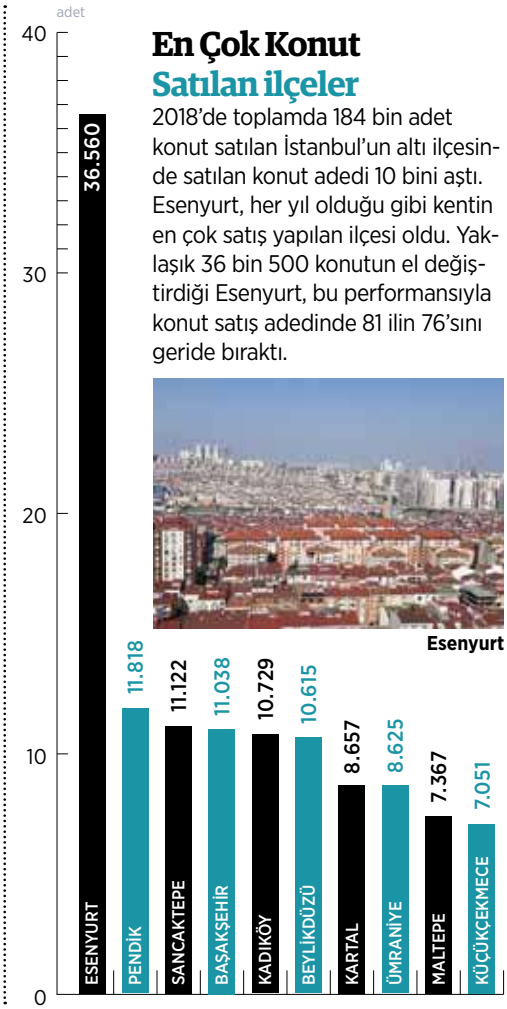
77 bin — 2019'UN İLK YARISINDA İSTANBUL'DA SATILAN KONUT SAYISI.

19 — İSTANBUL'DA KONUT FİYATLARININ YÜZDE 15'İN ÜZERİNDE ARTIŞ GÖSTERDİĞİ MAHALLE SAYISI.

En Çok Konut Satılan ilçeler

2018'de toplamda 184 bin adet konut satılan İstanbul'un altı ilçesinde satılan konut adedi 10 bini aştı. Esenyurt, her yıl olduğu gibi kentin en çok satış yapılan ilçesi oldu. Yaklaşık 36 bin 500 konutun el değiştirdiği Esenyurt, bu performansıyla konut satış adedinde 81 ilin 76'sını geride bıraktı.

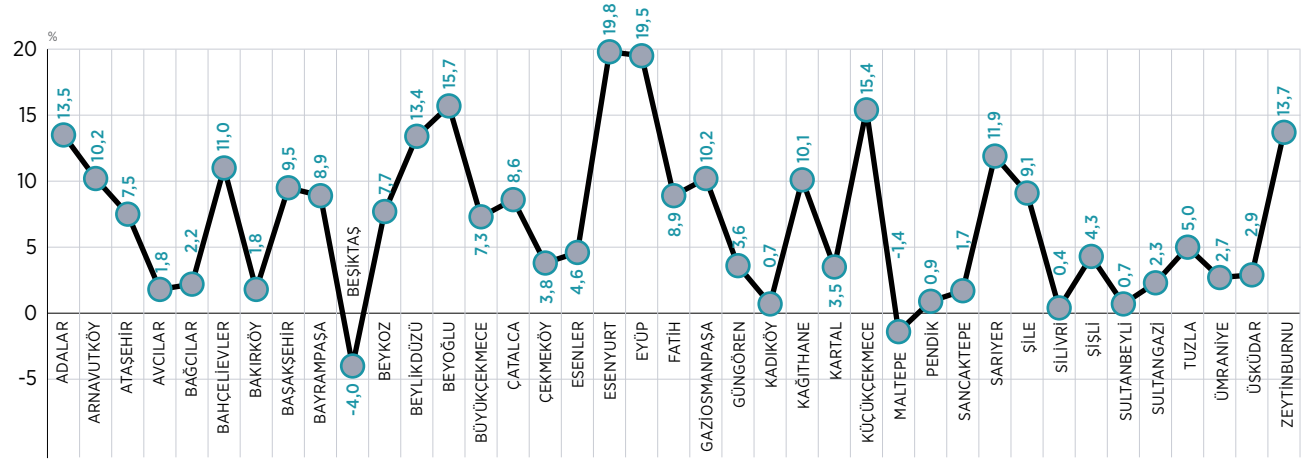
Esenyurt



KAYNAK: REIDIN

Bir Bakışta İstanbul

Reidin'ın "Toplam Getiri Endeksi" fiyat artışı ile kira değerlerini bir potada değerlendirerek konut yatırımcılarının toplamda ne kadar getiri sağladığını ölçüyor. Buna göre İstanbul'un 39 ilçesinin 12'sinde konut yatırımcıları yüzde 10'un üzerinde getiri elde etti. Esenyurt ve Eyüp ilçelerinde toplam getiri yüzde 20'ye yaklaştı.



iyilikte PAYINIZ OLSUN

27 yıldır olduğu gibi, bu yıl da iyilikte payınız olsun;
Kurban 6 kıtaya bayram olsun.

KURBAN BEDELİ 850₺

İHH
İNSANİ YARDIM VAKFI

0212 631 21 21 www.ihh.org.tr

EMLAK RAPORU 2019

Merkez Kaç

Ankara'da konut satışları yüzde 32 azalarak 96 bine geriledi. Kentte çevre ilçelerin merkezdekilerden daha hızlı değerlendiği trend devam etti.

Ankara'da konut piyasasında son birkaç yıldır gözlemlenen merkezden çevreye doğru yönelim bu yıl da devam ediyor. Bu durum halihazırda Başkent'in en değerli ilçeleri Çankaya ve Yenimahalle'de fiyat artışlarının sınırlı kalmasına, Kahramankazan ve Etimesgut gibi çevre ilçelerde ise çok daha hızlı yükselmesine neden oluyor. Ankara'nın araştırmaya dahil edilen 16 ilçesindeki fiyat hareketlerine bakıldığında da bu durum oldukça net bir şekilde görülüyor. Kentte yılı en yüksek prim oranıyla kapatan ve yüzde 10'un üzerinde getiri sağlayan iki ilçe var: Kahramankazan ve Etimesgut. Gölbaşı ve Altındağ ise yüzde 8 dolayındaki getiri oranlarıyla bu iki ilçeyi takip ediyor. Buna karşın Çankaya'daki fiyat artışı yüzde 1,8'le sınırlı. Yılın en kötü performansı ise Beypazarı'nda. Tarihi evleriyle bilinen ilçede bu yıl fiyatlar yüzde 9 geriledi. Sincan, Mamak, Akyurt, Polatlı ve Elmadağ'da da fiyatlar negatif yönlü.

Yine de kentte yüzde 25'e yaklaşan prim oranlarına ulaşan mahalleler de var. Yedi mahallede konut fiyatları yüzde 15'in üzerinde prim yaptı. Yılın getiri şampiyonu ise yüzde 24,3 ile Çankaya'nın Prof. Dr. Ahmet Taner Kışlalı Mahallesi oldu. Etimesgut Yapracık, Gölbaşı Bahçelievler, Kahramankazan-Atatürk ve Keçiören-Aşağı Eğlence semtleri de sağladıkları yüksek getirilerle dikkat çekti.

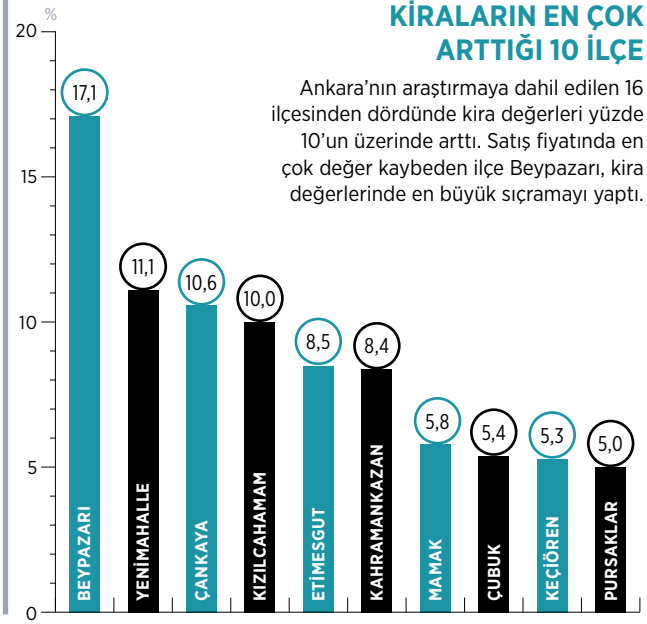
	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
AKYURT					
GALABA	911	963	3,41	3,55	-5,43
ALTINDAĞ					
AYDINLIKEVLER	2.096	2.165	8,67	8,42	-3,18
BATTALGAZİ	1.281	1.213	5,24	4,69	5,59
GÜLPINAR	1.783	1.752	6,68	6,45	1,74
GÜNEŞEVLER	2.224	2.213	7,59	7,68	0,48
KARAPÜRÇEK	1.190	1.163	5,24	5,13	2,30
ÇANKAYA					
ANITTEPE	3.871	3.621	14,01	12,40	6,91
AŞAĞI DİKMEN	2.343	2.490	10,31	9,43	-5,91
AYDINLAR	2.397	2.295	8,64	8,17	4,46
AYRANCI	2.832	2.893	11,88	10,97	-2,09
BAHÇELİEVLER	3.593	3.722	14,31	13,60	-3,45
BALGAT	2.952	2.890	12,19	12,00	2,15
BİRLİK	2.509	2.605	11,69	10,37	-3,67
BÜYÜKESAT	2.727	2.523	15,60	13,85	8,05
CEBECİ	2.299	2.293	9,67	9,75	0,27
CEVİZLİDERE	2.524	2.509	10,30	9,85	0,60
ÇAMLITEPE	2.432	2.457	10,56	9,82	-1,01
ÇAYYOLU	3.791	3.565	13,44	12,06	6,33
ÇİĞDEM	3.908	4.149	12,88	13,20	-5,81
EMEK	3.696	3.715	14,22	13,75	-0,50
GAZİOSMANPAŞA	2.838	2.965	14,81	14,40	-4,25
GÜVENEVLER	2.789	2.752	11,96	11,31	1,35
HARBİYE	2.063	2.215	9,90	8,68	-6,87

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
HUZUR	2.046	2.090	8,82	8,12	-2,11
İLKADIM	2.304	2.387	10,15	10,05	-3,51
İLKER	2.032	2.047	8,46	7,33	-0,73
İŞÇİ BLOKLARI	3.843	4.093	15,51	14,87	-6,13
KARAPINAR	2.336	2.343	8,38	8,39	-0,27
KAVAKLIDERE	2.774	2.679	13,04	12,38	3,55
KEKLİK PINARI	1.966	2.017	8,15	8,01	-2,49
KIRKKONAKLAR	2.267	2.288	9,10	9,44	-0,90
KIZILAY	2.394	2.562	12,51	12,75	-6,56
KÜÇÜKESAT	2.354	2.507	11,10	9,87	-6,08
MALTEPE	3.084	3.142	12,52	11,48	-1,82
MUTLUKENT	3.950	4.147	13,57	12,55	-4,75
ORAN	5.127	4.255	30,30	26,66	20,48
ÖVEÇLER	2.422	2.199	9,89	8,92	10,12
PROF. DR. AHMET TANER KIŞLALI	3.564	2.867	13,25	10,70	24,29
SANCAK	2.878	2.702	10,44	10,23	6,55
SEYRANBAĞLARI	2.171	2.136	9,90	8,99	1,63
SOKULLU MEHMET PAŞA	2.065	2.003	9,16	8,07	3,09
ÜMİT	4.020	3.562	12,41	12,62	12,87
YAŞAMKENT	3.355	3.355	11,63	11,34	0,02
YILDIZEVLER	4.123	3.997	15,41	15,33	3,15
YUKARI DİKMEN	3.135	2.629	11,08	11,45	19,25
ETİMESGUT					
ALSANCAK	1.433	1.457	6,59	6,26	-1,61
AYYILDIZ	2.116	1.988	7,50	7,07	6,46
BAĞLICA	2.987	2.901	10,30	9,10	2,97
ELVAN	1.403	1.476	6,16	6,18	-4,97
ERYAMAN	2.366	2.289	10,06	9,51	3,34
GÖKSU	2.568	2.585	9,07	9,17	-0,65
GÜZELKENT	1.812	1.698	7,42	6,82	6,71
İSTASYON	1.627	1.591	6,49	6,52	2,21
KAZIM KARABEKİR	1.535	1.374	6,30	6,08	11,74
PİYADE	1.407	1.401	6,33	6,20	0,49
SÜVARİ	1.449	1.407	6,18	6,40	2,98
ŞEYH ŞAMİL	1.921	1.927	8,74	8,14	-0,30
TOPÇU	1.512	1.549	6,97	6,80	-2,39
TUNAHAN	2.067	2.104	9,91	10,19	-1,80
YAPRACIK	1.304	1.088	4,32	4,03	19,88
YAVUZ SELİM	2.102	2.046	7,96	6,95	2,76
YEŞİLOVA	2.427	2.351	8,18	6,50	3,21
GÖLBAŞI					
BAHÇELİEVLER	2.330	2.006	8,49	8,60	16,14
EYMİR	2.106	1.948	8,79	8,04	8,12
KARŞIYAKA	2.241	2.078	7,97	7,46	7,82
KAHRAMANKAZAN					
ATATÜRK	1.519	1.312	5,23	4,80	15,80
KEÇİÖREN					
23 NİSAN	1.356	1.431	6,53	5,69	-5,24
19 MAYIS	1.401	1.408	5,96	5,83	-0,50
ADNAN MENDERES	1.730	1.570	7,15	6,79	10,24
AKTEPE	1.690	1.605	5,96	5,80	5,30
AŞAĞI EĞLENCE	2.280	1.928	8,46	8,03	18,27
ATAPARK	1.476	1.411	5,93	5,64	4,62
AYVALI	1.610	1.537	7,34	6,83	4,75
BADEMLİK	1.528	1.449	6,19	5,58	5,43

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
BAĞLARBAŞI	1.414	1.413	6,47	6,23	0,07
BASINEVLERİ	1.841	1.779	7,46	6,93	3,50
ÇALDIRAN	1.415	1.440	6,37	6,06	-1,69
ÇALSEKİ	1.088	1.150	3,87	4,02	-5,43
ÇİÇEKLİ	1.630	1.588	6,41	6,55	2,64
EMRAH	1.730	1.868	7,10	7,29	-7,39
ESERTEPE	1.550	1.608	6,28	6,07	-3,58
ETLİK	1.954	1.897	7,19	7,08	2,99
GÜÇLÜKAYA	1.826	1.829	7,39	6,82	-0,18
GÜMÜŞDERE	1.490	1.575	6,24	6,55	-5,43
İNCİRLİ	1.456	1.423	6,44	6,21	2,27
KALABA	1.598	1.416	7,10	6,88	12,87
KAMİL OCAK	1.730	1.588	6,79	6,60	9,00
KANUNİ	1.386	1.393	5,83	5,40	-0,51
KAVACIK SUBAYEVLERİ	2.127	2.232	8,28	8,34	-4,72
KÖŞK	1.372	1.375	5,79	5,77	-0,16
KUŞCAĞIZ	1.521	1.473	6,43	6,01	3,26
OSMANGAZİ	1.423	1.440	6,04	5,75	-1,15
PINARBAŞI	1.622	1.433	6,47	6,36	13,18
SANCAKTEPE	1.912	1.805	7,34	6,82	5,94
ŞEFKAT	1.745	1.706	7,34	7,16	2,27
ŞEHİT KUBİLAY	1.448	1.402	6,28	5,67	3,30
ŞENLİK	1.847	1.821	7,13	6,72	1,44
TEPEBAŞI	1.695	1.704	6,83	6,53	-0,57
UFUKTEPE	1.304	1.261	5,75	5,55	3,43
UYANIŞ	1.944	1.883	6,90	6,39	3,26
YAKACIK	1.741	1.924	7,00	6,79	-9,47
YAYLA	1.623	1.591	6,12	5,98	2,03
YÜKSELTEPE	1.446	1.344	5,89	5,54	7,55
MAMAK					
ABİDİNPAŞA	1.512	1.462	7,96	7,57	3,39

KİRALARIN EN ÇOK ARTTIĞI 10 İLÇE

Ankara'nın araştırmaya dahil edilen 16 ilçesinden dördünde kira değerleri yüzde 10'un üzerinde arttı. Satış fiyatında en çok değer kaybeden ilçe Beypazarı, kira değerlerinde en büyük sıçramayı yaptı.



EMLAK RAPORU 2019

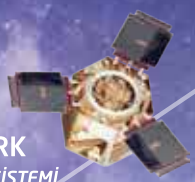
	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
AKDERE	1.301	1.398	6,23	6,27	-6,93
AKŞEMSETTİN	1.271	1.291	5,37	5,42	-1,56
ALTIAĞAÇ	1.491	1.423	6,21	6,28	4,76
BAHÇELERİÇİ	1.366	1.385	6,58	6,36	-1,40
BAŞAK	1.122	1.183	5,06	5,26	-5,17
BOĞAZİÇİ	1.260	1.326	5,52	5,31	-5,03
CENGİZHAN	1.517	1.552	6,50	6,25	-2,31
ÇAĞLAYAN	1.515	1.426	6,88	6,37	6,21
DEMİRLİBAHÇE	1.719	1.687	8,73	8,69	1,95
DURALİ ALIÇ	1.599	1.582	6,17	5,98	1,09
EGE	2.478	2.470	8,63	7,87	0,32
FAHRİ KORUTÜRK	1.377	1.405	6,00	5,65	-2,01
GENERAL ZEKİ DOĞAN	1.353	1.354	6,03	5,89	-0,08
HARMAN	1.514	1.414	6,73	6,64	7,07
KUTLU	1.441	1.452	6,28	5,97	-0,78
KÜÇÜK KAYAŞ	1.181	1.201	5,18	5,07	-1,72
MEHTAP	1.338	1.374	6,51	6,56	-2,62
MİSKET	1.397	1.329	6,31	6,11	5,08
MUTLU	1.406	1.371	6,04	6,01	2,58
PEYAMİ SEFA	1.454	1.425	6,04	6,15	2,03
SAİMEKADIN	1.592	1.518	7,67	7,06	4,86
ŞAFAKTEPE	1.548	1.480	8,57	7,83	4,60
ŞAHİNTEPE	1.280	1.271	6,01	5,67	0,70
TUZLUÇAYIR	1.314	1.272	6,37	5,77	3,32
TÜRKÖZÜ	1.872	1.759	6,31	6,43	6,39
YEŞİLBAYIR	1.239	1.269	6,41	5,70	-2,33
POLATLI					
SEHİTLİK	1.434	1.448	4,76	5,19	-0,93
PURSAKLAR					
AYYILDIZ	1.534	1.500	7,14	5,91	2,26
FATİH	1.751	1.611	6,05	6,32	8,64
MERKEZ	1.757	1.572	6,49	6,06	11,75
YUNUS EMRE	1.521	1.454	6,14	5,64	4,61
SİNCAN					
AHİ EVRAN	1.371	1.325	6,12	5,86	3,45
AKŞEMSETTİN	1.225	1.266	5,89	5,50	-3,26
ANDİÇEN	1.391	1.370	5,96	6,09	1,54
ATATÜRK	1.303	1.267	5,99	5,97	2,77
CUMHURİYET	1.167	1.090	3,40	3,37	7,07
FATİH	1.367	1.376	6,88	6,72	-0,69
GÖKÇEK	1.418	1.377	6,44	6,28	2,98
İSTASYON	1.262	1.280	6,42	5,78	-1,36
MALAZGİRT	1.332	1.362	5,54	5,87	-2,20
MARAŞAL ÇAKMAK	1.213	1.271	6,07	5,65	-4,57
MUSTAFA KEMAL	1.362	1.353	5,31	5,10	0,69
OSMANLI	1.351	1.398	6,17	6,01	-3,33
PINARBAŞI	1.409	1.436	5,89	5,98	-1,91
PLEVNE	1.164	1.267	5,61	5,75	-8,16
SELÇUKLU	1.380	1.375	6,15	6,03	0,42
TANDOĞAN	1.328	1.308	5,54	5,66	1,56
YENİMAHALLE					
ANADOLU	1.699	1.789	7,14	6,74	-5,02
BARIŞTEPE	1.977	1.837	7,06	6,60	7,62
BATI SİTESİ	2.129	2.054	8,55	7,23	3,65
BURÇ	1.799	1.831	7,24	6,42	-1,72
ÇARŞI	2.173	2.071	8,78	8,32	4,95

Ankara'nın en değerli 20 mahallesinin 19'u Çankaya ilçesinde bulunuyor.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ÇİĞDEMTEPE	1.718	1.709	6,51	6,16	0,51
DEMETEVLER	1.569	1.549	7,32	7,55	1,32
DEMETGÜL	1.465	1.368	8,49	7,80	7,09
DEMETLALE	1.268	1.315	7,87	7,54	-3,60
GÜVENTEPE	1.964	1.972	7,49	7,11	-0,40
IŞINLAR	2.094	2.153	8,82	8,64	-2,76
İNÖNÜ	2.068	2.148	8,33	8,16	-3,72
KALETEPE	1.926	1.842	6,91	6,36	4,57
KARDELEN	2.465	2.304	9,53	8,81	6,95
KAYALAR	2.043	1.967	7,95	7,03	3,87
OSTİM	2.087	2.042	7,50	7,48	2,24
PAMUKLAR	2.092	1.991	8,30	7,84	5,10
RAGIP TÜZÜN	2.363	2.219	9,23	8,87	6,45
SUSUZ	2.490	2.452	8,13	7,06	1,55
TEPEALTI	2.082	2.168	8,53	8,11	-3,97
TURGUT ÖZAL	2.773	2.677	10,29	9,28	3,58
YUNUS EMRE	2.571	2.557	8,38	7,85	0,54

HÜRJET
JET EĞİTİM VE HAFİF TAARRUZ UÇAĞI

MMU
MİLLİ MUHARİP UÇAK



GÖKTÜRK
EO UYDU SİSTEMİ

AKSUNGUR
Yüksek Faydalı Yük Kapasiteli İHA

TÜRKHAVACILIK UZAYSANAYİİ

ANKA
ORTA İRTİFA UZUN HAVADA KALIŞLI (MALE) İHA SİSTEMİ

AĞIR SINIF TAARRUZ HELİKOPTERİ

HÜRKUŞ
GELİŞMİŞ EĞİTİM UÇAĞI

GÖKBEY
GENEL MAKSAT HELİKOPTERİ

T129 ATAK
TAARRUZ VE TAKTİK KEŞİF HELİKOPTERİ

TUSAŞ - Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş.
TSKGV'nin Bağlı Ortaklığı ve SSB'nin İştirakidir.

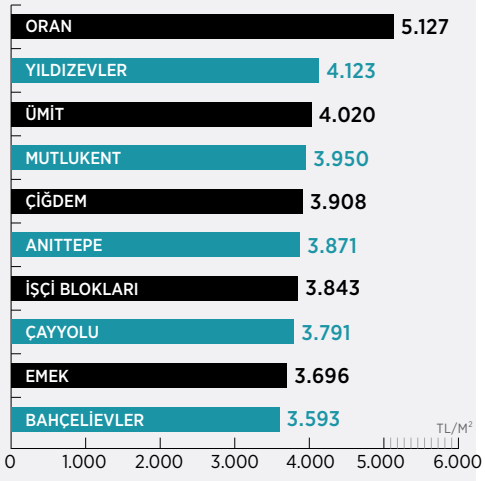
www.tusas.com.tr

GÖKYÜZÜ VE ÖTESİ

Kuşbakışı

En Değerli 10 Mahalle

Ankara'nın en değerli ilk 10 mahallesinin tamamı Çankaya ilçesinde yer alıyor. Bu mahallerden Oran, başkentte metrekare satış fiyatlarının 5 bin lirayı aştığı tek semt.



4 bin 126 | 6,5 YILDA YABANCILARIN ANKARA'DA SATIN ALDIĞI KONUT SAYISI.

RAKAMLARLA

%36

2019'UN İLK YARISINDA ANKARA'DA SATILAN KONUTLAR İÇİNDE BİRİNCİ EL OLANLARIN ORANI.

39 bin

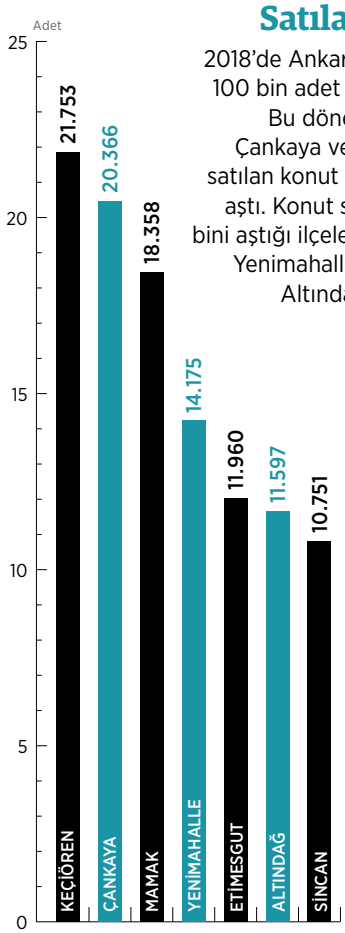
2019'UN İLK ALTI AYINDA ANKARA'DA SATILAN TOPLAM KONUT SAYISI.

%3,8

SON BİR YILDA ANKARA'DA KONUT FİYATLARINDAKİ ORTALAMA ARTIŞ.

En Çok Konut Satılan İlçeler

2018'de Ankara'da yaklaşık 100 bin adet konut satıldı. Bu dönemde sadece Çankaya ve Keçiören'de satılan konut sayısı 20 bini aştı. Konut satışlarının 10 bini aştığı ilçeler ise Mamak, Yenimahalle, Etimesgut, Altındağ ve Sincan.

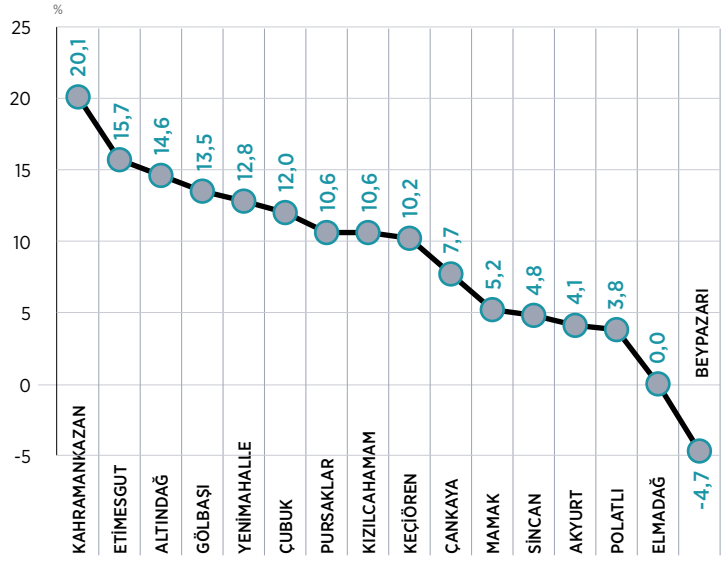


KAYNAK: REİDİN

Kazandıran İlçeler

Kira geliri ve değer artışı birarada hesapladığında Ankara'da en yüksek toplam getiriyi sağlayan ilçe yüzde 20,1 ile Kahramankazan oldu. Etimesgut'ta bu oran yüzde 15'i aşarken Altındağ, Çubuk, Gölbaşı, Keçiören, Kızılcahamam, Pursaklar ve Yenimahalle'de toplam getiri yüzde 10'un üzerine gerçekleşti.

Kahramankazan



BARUT
HOTELS

baruthotels.com

444 96 00

Farkında Yaşa

EMLAK RAPORU 2019

Kentsel Rekabet

İstanbul ve Ankara'nın ardından Türkiye'nin en hareketli konut piyasasına sahip İzmir'de, son yıllarda olduğu gibi fiyatlar diğer iki büyük kente kıyasla daha fazla arttı. Konut piyasası İzmir genelinde yaklaşık yüzde 5 prim yaptı.

İzmir'de Haziran 2017-Haziran 2018 dönemini kapsayan son bir yılda 55 bin konut satıldı. Bir önceki aynı döneme göre satışların yüzde 32 azaldığı kentte fiyatlarsa yüzde 5 dolayında yükseldi. Kentin araştırmaya dahil edilen 23 ilçesinden sekizinde fiyatlar yüzde 10'un üzerinde arttı. Yüzde 21,9 ile kentin getiri rekortmeni Bergama. Dikili, Güzelbahçe ve Narlıdere'de de fiyat artışı yüzde 18'i buldu. Buca ve Karabağlar'da fiyat artışı sınırlı kalırken Bayraklı'da ise negatif yönlü. Mahalle bazında ise Karşıyaka-Atakent, Çiğli-İstasyonaltı, Narlıdere-Çamtepe, Narlıdere-Atatürk, Menderes-Çukuraltı, Balçov-Çetin Emeç semtlerindeki getiri oranı yüzde 20'nin üzerine çıktı.

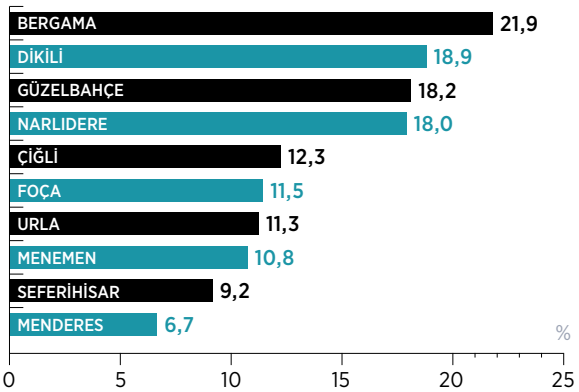
	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ALİAĞA					
KURTULUŞ	2.170	2.091	11,05	10,82	3,74
SİTELER	2.691	2.558	17,67	16,64	5,19
BALÇOVA					
ÇETİN EMEÇ	4.038	3.357	13,85	13,09	20,30
EĞİTİM	3.375	3.301	14,17	12,38	2,24
FEVZİ ÇAKMAK	3.381	2.987	13,22	13,00	13,20
KORUTÜRK	4.235	3.884	18,09	17,71	9,03
ONUR	3.273	3.191	14,49	14,36	2,56
TELEFERİK	3.473	3.283	13,75	12,50	5,79
BAYRAKLI					
ADALET	3.859	3.625	14,17	13,32	6,46
MANAVKUYU	3.826	3.755	14,41	12,89	1,89
MANSUROĞLU	3.823	3.705	15,28	13,48	3,19
ONUR	2.855	2.652	10,36	10,24	7,66
OSMANGAZİ	3.316	3.180	10,74	10,82	4,27
SOĞUKKUYU	2.881	2.844	11,78	10,65	1,28
BORNOVA					
ATATÜRK	3.066	2.908	10,34	9,58	5,43
ERGENE	4.025	3.488	15,12	13,87	15,42
ERZENE	4.241	3.817	15,09	13,77	11,11
EVKA 3	4.136	3.852	14,94	13,84	7,39
EVKA 4	3.022	2.770	12,39	10,53	9,11
İNÖNÜ	2.954	2.676	10,31	9,42	10,39
KAZIMDİRİK	4.861	4.251	22,36	17,77	14,35
MERKEZ	3.366	2.974	10,69	11,55	13,18
YEŞİLOVA	3.948	3.903	11,65	11,65	1,13
YILDIRIM BEYAZIT	2.157	1.941	7,37	6,82	11,15
BUCA					
ADATEPE	2.785	2.780	16,17	15,82	0,16
AKINCILAR	2.588	2.580	10,77	9,50	0,28
ATATÜRK	2.787	2.895	16,67	15,32	-3,74
BARIŞ	2.364	2.224	10,40	9,15	6,28
BUCA KOOP	2.614	2.455	11,09	9,71	6,47
ÇAMLIK	2.391	2.485	8,22	6,71	-3,79
ÇAMLIKULE	2.663	2.536	9,67	8,65	4,98
EFELER	2.682	2.405	10,84	10,44	11,52
FIRAT	2.323	2.337	9,14	8,12	-0,62
GÜVEN	2.420	2.485	10,41	9,32	-2,65
HÜRRİYET	2.671	2.553	11,23	10,69	4,63
İNKILAP	2.647	2.624	10,95	9,86	0,88
KOZAĞAÇ	2.658	2.567	12,03	11,02	3,53
LALELİ	2.699	2.556	10,30	9,55	5,58
MENDERES	2.621	2.558	10,51	9,26	2,45
UFUK	2.392	2.422	8,88	8,67	-1,26
VALİ RAHMİ BEY	2.492	2.553	10,02	10,18	-2,38
YENİGÜN	2.822	2.590	10,08	8,95	8,95
YILDIZ	2.610	2.609	12,26	11,48	0,04
YİĞİTLER	2.380	2.378	10,36	9,84	0,10
ÇİĞLİ					
EGEKENT	1.873	1.773	8,77	7,63	5,63
EVKA-2	2.796	2.353	10,59	9,45	18,84
EVKA-5	2.072	1.955	9,02	8,11	5,95
İSTASYONALTI	3.910	3.142	13,72	11,40	24,45
KÜÇÜK ÇİĞLİ	2.519	2.207	10,05	8,94	14,13
YAKAKENT	2.025	1.793	7,99	6,90	12,96

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
GAZİEMİR					
ATIFBEY	3.271	3.001	12,70	12,07	8,99
GAZİ	3.574	3.315	12,64	11,65	7,83
IRMAK	3.338	3.156	12,96	11,40	5,77
SEVGİ	3.588	3.336	13,81	12,55	7,55
YEŞİL	3.202	2.963	12,78	11,25	8,06
ZAFER	2.199	2.052	10,11	8,87	7,18
GÜZELBAHÇE					
YALI	5.591	4.723	17,27	14,83	18,38
KARABAĞLAR					
ALİ FUAT CEBESOY	2.388	2.400	10,08	8,45	-0,50
ARAP HASAN	3.144	2.954	13,52	12,00	6,42
BAHÇELİEVLER	2.998	2.965	12,62	11,14	1,13
BASIN SİTESİ	3.066	2.891	12,49	11,55	6,04
BOZYAKA	2.405	2.343	8,15	7,76	2,64
DOĞANAY	2.110	2.077	9,23	9,55	1,61
ESENLİK	2.226	2.140	9,57	9,31	4,00
ESENYALI	2.894	2.856	13,04	11,73	1,33
FAHRETTİN ALTAY	3.272	2.988	14,19	12,99	9,50
KAZIM KARABEKİR	2.470	2.251	9,83	8,51	9,74
MUAMMER AKAR	3.115	2.966	13,14	12,24	5,03
REİS	2.258	2.052	10,01	9,54	10,02
SEVGİ	2.219	2.117	8,46	7,94	4,83
VATAN	2.363	2.296	10,67	9,83	2,92
KARŞIYAKA					
AKSOY	3.858	3.856	14,56	13,67	0,05
ALAYBEY	3.010	2.992	12,35	12,57	0,61
ATAKENT	5.010	4.012	18,03	15,56	24,88
BAHARİYE	3.036	2.938	12,53	12,31	3,31
BAHÇELİEVLER	3.260	3.079	13,10	11,48	5,88
BAHRİYE ÜÇOK	3.645	3.458	13,76	12,60	5,40
BOSTANLI	5.442	4.597	17,11	16,02	18,38
DEDEBAŞI	3.393	3.168	14,20	13,10	7,11
DEMİRKÖPRÜ	3.603	3.417	16,74	15,08	5,44
DONANMACI	3.383	3.512	14,64	13,94	-3,68

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
FİKRİ ALTAY	3.451	3.213	15,37	13,61	7,42
GONCALAR	3.507	3.306	12,88	11,96	6,08
MAVİŞEHİR	6.925	6.301	22,41	21,85	9,90
NERGİZ	3.659	3.316	13,98	12,52	10,34
ÖRNEKKÖY	3.042	2.745	13,41	12,36	10,80
ŞEMİKLER	3.389	3.193	14,98	13,41	6,15
YALI	4.312	3.842	26,54	21,85	12,23
KONAK					
AKIN SİMAV	2.606	2.499	12,84	11,85	4,27
ALSANCAK	3.768	3.707	21,84	19,27	1,65
ALTINTAŞ	2.526	2.448	12,29	11,38	3,19
ATİLLA	2.505	2.409	12,20	10,39	3,96
ÇANKAYA	3.058	2.642	12,49	12,18	15,75
GÖZTEPE	3.003	2.904	13,87	13,33	3,39
GÜZELYALI	3.078	3.021	13,78	13,27	1,91
KILIÇ REİS	2.651	2.471	13,37	11,55	7,29
MİTHATPAŞA	2.556	2.301	12,37	11,99	11,06
NAMIK KEMAL	1.261	1.323	5,65	5,83	-4,66
ZAFERTEPE	2.833	2.589	12,27	10,66	9,39
MENDERES					
ÇUKURALTI	3.301	2.740	7,11	6,68	20,48
KEMALPAŞA	2.581	2.498	9,04	8,32	3,35
MENEMEN					
30 AĞUSTOS	2.478	2.182	9,41	7,97	13,52
NARLIDERE					
ATATÜRK	4.459	3.696	14,10	11,33	20,66
ÇAMTEPE	4.483	3.652	15,36	12,64	22,76
HUZUR	3.975	3.722	14,95	13,87	6,78
ILICA	5.539	4.759	16,85	15,54	16,41
NARLI	4.869	4.388	15,96	13,55	10,97
YENİKALE	6.001	5.550	21,04	17,75	8,13
SEFERİHİSAR					
CAMİKEBİR	2.698	2.433	10,52	8,41	10,90
TORBALI					
ERTUĞRUL	1.881	1.729	7,32	6,34	8,82
TORBALI	1.963	1.814	7,71	6,31	8,22

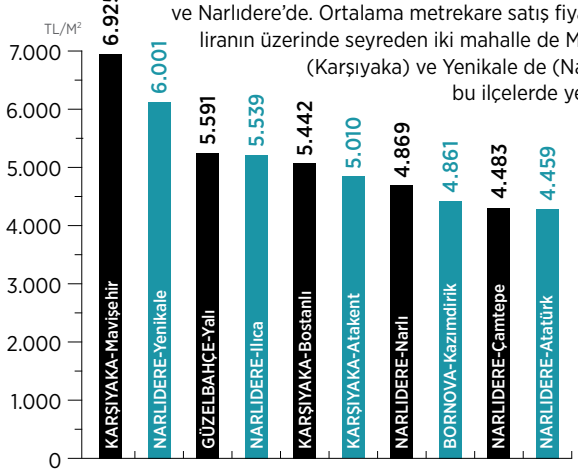
SATIŞ DEĞERİ EN ÇOK ARTAN 10 İLÇE

İzmir'in araştırmaya dahil edilen 23 ilçesinin sekizinde konut fiyatları yüzde 10'un üzerinde arttı. Yüzde 21,9'la Bergama bu yıl kentin en çok kazandıran ilçesi.



EN DEĞERLİ 10 MAHALLE

İzmir'in en değerli mahalleleri ağırlıklı olarak Karşıyaka ve Narlıdere'de. Ortalama metrekare satış fiyatı 6 bin liranın üzerinde seyreden iki mahalle de Mavişehir (Karşıyaka) ve Yenikale de (Narlıdere) bu ilçelerde yer alıyor.



Adres Bulmak

Son yıllarda konut fiyatlarının en hızlı yükseldiği kentlerden Bursa'da artış bu yıl yüzde 4'te kaldı. 52 mahallesinden 17'sinde fiyatların yüzde 10'un üzerinde arttığı kentte doğru yatırım için adresi iyi belirlemek gerekiyor.

Son dönemde haraketli konut piyasası ve yatırımların sağladığı yüksek getiriyle öne çıkan Bursa'da bu yıl fiyatlardaki artış yaklaşık yüzde 4 ile sınırlı kaldı. Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde satışların yüzde 27 azalarak 39 bine gerilediği kentte araştırmaya dahil edilen 52 mahalleden 17'sinde fiyat artışı yüzde 10'un üzerinde gerçekleşti. Prim oranı yüzde 10'un üzerine çıkan tek ilçe İnegöl. Gemlik ve Yıldırım ilçelerinde ise konut fiyatlarındaki artış yüzde 8'i aştı. Mahalle bazında ise yüzde 20'yi aşan fiyat artışları ile negatif yönlü fiyatlar birarada. Gemlik-Siteler, Osmangazi-Ahmetpaşa, Yıldırım-Karaağaç ve İnegöl-Kemalpaşa mahallelerinin getiri oranları yüzde 20'yi aştı. Son yıllarda kentteki konut piyasasında başrolde olan Nilifer'in mahallelerinde ise bu yıl fiyatlar daha çok aşağı yönlü.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
GEMLİK					
CUMHURİYET	1.711	1.654	7,46	6,41	3,47
EŞREF DİNÇER	1.404	1.220	6,50	5,90	15,14
HAMİDİYE	1.270	1.193	6,47	5,94	6,49
SİTELER	1.634	1.308	6,04	6,06	24,88
İNEGÖL					
KEMALPAŞA	1.927	1.606	7,50	6,49	20,01
MUDANYA					
GÜZELYALI BURGAZ	2.168	2.099	8,84	7,52	3,27
GÜZELYALI EĞİTİM	2.332	2.213	9,04	8,58	5,34
GÜZELYALI SİTELER	2.386	2.096	9,06	7,97	13,83
HALİTPAŞA	2.508	2.403	9,66	9,21	4,37
ÖMERBEY	2.419	2.104	8,00	6,61	14,97
YENİ	2.439	2.146	8,24	6,81	13,67
NİLÜFER					
ALTINŞEHİR	2.928	2.918	11,67	12,20	0,34
ATAEVLER	3.012	2.836	11,76	11,24	6,20
BALAT	3.267	3.254	15,52	14,04	0,37
BARIŞ	2.659	2.509	10,58	10,67	5,94
BEŞEVLER	2.399	2.435	9,83	9,76	-1,50
CUMHURİYET	2.684	2.738	10,63	10,47	-2,00
ÇAMLICA	2.965	2.696	10,18	10,06	10,00
DEMİRCİ	2.335	2.249	9,02	8,68	3,83
ERTUĞRUL	2.769	2.515	11,09	11,20	10,11
FETHİYE	2.176	2.160	9,87	9,56	0,72
GÖRÜKLE DUMLUPINAR	2.104	2.188	12,82	12,28	-3,81
GÖRÜKLE SAKARYA	2.084	2.094	12,49	11,59	-0,47

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
İHSANİYE	2.725	2.437	10,88	10,46	11,81
KONAK	2.612	2.589	9,96	10,11	0,87
KÜLTÜR	2.448	2.429	10,05	9,64	0,79
ÖZLÜCE	2.304	2.436	11,45	11,45	-5,43
ÜÇEVLER	2.245	2.191	9,34	9,04	2,46
YÜZÜNCÜYIL	2.725	2.597	11,36	10,81	4,93
OSMANGAZİ					
AHMETPAŞA	1.839	1.517	10,21	8,63	21,22
ALTIPARMAK	1.700	1.698	10,53	10,62	0,13
ÇEKİRGE	2.177	2.117	10,35	10,36	2,84
ÇIRPAN	1.748	1.611	10,16	10,17	8,49
DEMİRTAŞPAŞA	1.779	1.649	8,27	7,44	7,85
DİKKALDIRIM	2.349	2.255	9,35	8,82	4,18
DOBURCA	2.469	2.302	8,81	8,69	7,28
HOCAHASAN	1.491	1.476	10,17	9,46	1,06
HÜDAVENDİGAR	2.326	2.231	9,56	9,30	4,27
İBRAHİMPAŞA	1.924	1.687	9,11	8,28	14,06
KÜKÜRTLÜ	2.753	2.608	10,35	10,00	5,59
MAKSEM	1.956	1.676	8,67	7,71	16,67
OVAAKÇA MERKEZ	1.830	1.633	6,06	6,08	12,10
YUNUSELİ	2.228	2.205	9,54	9,31	1,03
YILDIRIM					
EMİRSULTAN	1.674	1.423	7,63	6,96	17,62
ERİKLİ	2.013	2.024	8,67	7,73	-0,57
HACISEYFETTİN	1.693	1.596	7,44	6,12	6,08
KARAAĞAÇ	1.807	1.503	8,44	7,73	20,20
MİLLET	2.496	2.297	10,27	8,67	8,67
NAMAZGAH	1.832	1.601	8,58	8,06	14,48
UMURBEY	1.629	1.565	8,24	7,29	4,08
YENIMAHALLE	1.774	1.554	8,54	7,85	14,17
YEŞİL	1.539	1.538	9,10	7,61	0,10

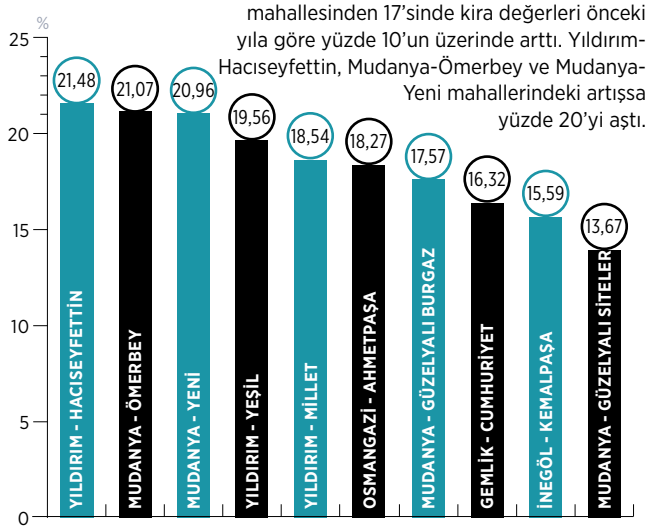
HIZLI OKUMA

İNEGÖL

Bursa'nın denize en uzak ilçesi İnegöl, özellikle gelişmiş mobilya sanayisi sayesinde kentin en fazla göç alan bölgesi. Buna karşın ilçedeki yapılaşmaya uygun arsa stokunun azlığı konut piyasasında fiyatları yukarı çekiyor. İlçe bu yıl Bursa'nın en çok kazandıranı.

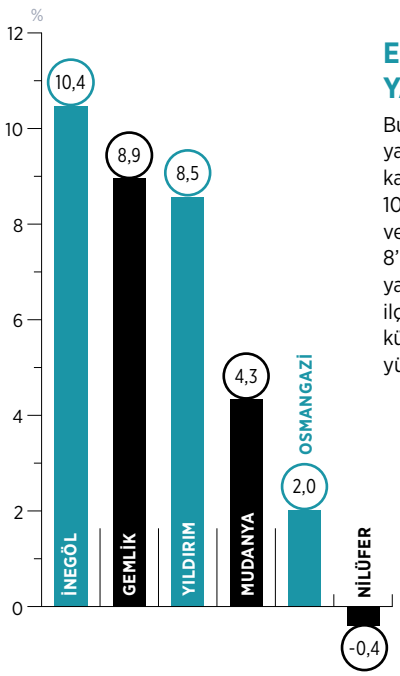
KİRA ŞAMPİYONU İLÇELER

Bursa'nın araştırmaya dahil edilen 52 mahallesinden 17'sinde kira değerleri önceki yıla göre yüzde 10'un üzerinde arttı. Yıldırım-Hacıseyfettin, Mudanya-Ömerbey ve Mudanya-Yeni mahallerindeki artışsa yüzde 20'yi aştı.



EN ÇOK PRİM YAPAN İLÇELER

Bu yıl Bursa'da konut yatırımcısına en çok kazandıran ilçe yüzde 10,4 ile İnegöl. Gemlik ve Yıldırım'da yüzde 8'in üzerinde bir artış yaşanırken Nilüfer ilçesinde oldukça küçük (yüzde 0,4) yükseliş oldu.



Yabancı Akını

Son alt ayda Antalya'ya havayoluyla gelen turist sayısı 6 milyonu aştı. Ancak kentte gerçekleşen tek yabancı akını bu değil. Son 5,5 yılda yabancılar Antalya'da 30 binin üzerinde konut aldı. Kentte konut fiyatları bu yıl yüzde 12,1 arttı.

Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde Antalya, İstanbul, Ankara ve İzmir'in ardından 50 bin bandını aşarak en çok konut satılan dördüncü kent oldu. Bu durumda son 6,5 yılda yabancılara satılan konut sayısının 34 bine ulaşmasının önemli bir etkisi var. Antalya'ya olan yabancı ilgisi 2019'un ilk yarısında da kendini gösterdi. Yılın ilk altı ayında yabancıların kentte satın aldığı konut sayısı yüzde 36 artarak 4 bini aştı. Buna karşın son bir yılda kentteki toplam konut satışı yüzde 16 gerileyerek 52 bin olarak gerçekleşti.

Kentin Finike ve Alanya ilçeleri yüzde 22'yi aşan getiri oranıyla öne çıkıyor. Kepez ve Muratpaşa'da ise fiyatlardaki değişim oldukça sınırlı. Araştırmaya dahil edilen 92 mahalleden 25'inde fiyatlar yüzde 10'un üzerinde arttı. Alanya'nın Mahmutlar, Güller Pınarı, Cumhuriyet, Cikcilli mahalleleri ile Konyaaltı'nın Hurma ve Liman mahalleri yüzde 20'nin üzerinde prim yaptı.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ALANYA					
BABAOĞLU	1.764	1.865	7,58	7,92	-5,43
CİKCİLLİ	2.845	2.326	8,74	7,03	22,36
CUMHURİYET	2.606	2.116	10,78	9,29	23,16
GÜLLER PINARI	2.364	1.893	8,32	7,58	24,88
HACET	2.009	1.819	7,41	6,32	10,43
MAHMUTLAR	2.657	2.126	8,87	7,12	24,94
MERKEZ	1.790	1.893	6,86	7,16	-5,43
SARAY	2.894	2.472	10,46	8,76	17,08
SUGÖZÜ	2.298	1.944	7,74	7,24	18,20
ŞEKERHANE	2.139	1.931	8,35	6,81	10,78
DÖŞEMEALTI					
YENİKÖY	1.826	1.733	5,69	5,66	5,35
KEPEZ					
AHATLI	2.304	2.284	10,60	8,49	0,86
AYANOĞLU	1.540	1.499	6,14	5,74	2,77
BARIŞ	1.623	1.563	6,85	6,72	3,86
DÜDENBAŞI	1.529	1.491	6,12	6,15	2,54
EMEK	1.587	1.558	6,88	6,61	1,86
ESENTEPE	1.576	1.501	6,52	5,66	5,02
FABRİKALAR	2.106	2.030	9,15	7,90	3,77
GAZİ	1.644	1.587	6,76	6,07	3,62
GÜLVEREN	1.984	1.931	10,49	10,35	2,75
GÜNDOĞDU	1.406	1.428	6,46	6,15	-1,57
GÜNEŞ	1.511	1.507	6,51	6,32	0,27
HABİBLER	1.595	1.518	5,94	5,66	5,05
HÜSNÜ KARAKAŞ	1.687	1.615	6,28	6,13	4,49
KARŞIYAKA	1.708	1.662	7,13	6,46	2,79
KUZEYYAKA	1.477	1.397	6,06	5,64	5,72
KÜLTÜR	2.680	2.643	16,37	14,47	1,42
MEHMET AKİF ERSOY	1.731	1.667	6,93	6,44	3,86
ÖZGÜRLÜK	1.715	1.633	6,78	6,56	5,03
SÜTÇÜLER	1.738	1.664	6,68	6,32	4,46
ŞAFAK	2.041	1.991	7,55	6,88	2,52

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
TEOMANPAŞA	1.508	1.454	6,47	6,16	3,71
ULUS	1.601	1.592	6,53	5,93	0,61
ÜNSAL	1.880	1.785	7,26	6,51	5,36
VARSAK KARŞIYAKA	1.426	1.425	5,68	5,46	0,08
YENİ DOĞAN	2.293	2.375	9,60	9,40	-3,47
YENİ EMEK	1.533	1.536	6,40	5,99	-0,19
YEŞİLTEPE	1.551	1.569	6,37	6,36	-1,16
YEŞİLYURT	1.730	1.775	9,21	8,62	-2,51
YÜKSELİŞ	1.815	1.669	7,32	6,71	8,71
ZAFER	1.831	1.793	6,53	6,09	2,12
KONYAALTI					
ALTINKUM	3.102	2.921	13,53	11,23	6,19
ARAPSUYU	3.719	3.509	12,99	11,21	5,97
GÜRSU	3.865	3.408	13,69	12,67	13,42
HURMA	3.219	2.663	15,03	12,49	20,88
KUŞKAVAĞI	3.550	2.977	13,70	11,71	19,27
LİMAN	3.992	3.197	17,21	13,93	24,88
MOLLA YUSUF	3.300	3.148	12,92	11,11	4,84
ÖĞRETMENEVLERİ	2.988	2.610	10,89	9,10	14,48
PINARBAŞI	3.164	2.799	12,17	9,68	13,03
SİTELER	2.548	2.364	9,07	7,70	7,78
TOROS	2.999	2.722	11,95	9,60	10,18
ULUÇ	3.434	3.065	13,78	10,92	12,06
UNCALI	4.094	3.731	14,83	12,64	9,72
KORKUTELİ					
AŞAĞIPAZAR	1.504	1.383	4,42	4,16	8,73
MANAVGAT					
EMEK	1.507	1.508	6,48	5,99	-0,07
ILICA	1.510	1.548	7,95	6,52	-2,45
KAVAKLI	1.659	1.497	6,68	5,83	10,88
MİMAR SİNAN	1.693	1.576	6,55	6,28	7,39
ŞELALE	1.719	1.602	5,59	5,62	7,30
YAYLA	1.437	1.575	5,71	5,51	-8,74
MURATPAŞA					
ALTINDAĞ	1.776	1.765	7,61	7,05	0,61
BAYINDIR	2.346	2.172	9,04	7,78	8,02
CUMHURİYET	1.869	1.660	6,57	6,48	12,58
ÇAĞLAYAN	3.586	3.147	16,81	13,94	13,97
ÇAYBAŞI	2.437	2.449	9,33	8,13	-0,51
DOĞUYAKA	2.594	2.561	10,70	9,18	1,27
DUTLUBAHÇE	1.660	1.644	6,98	6,57	0,94
ETİLER	1.835	1.781	7,85	6,93	3,02
FENER	3.296	3.035	17,85	14,50	8,58
GEBİZLİ	2.158	1.989	8,32	7,42	8,49
GENÇLİK	2.897	2.507	10,83	9,91	15,55
GÜVENLİK	2.151	1.906	7,74	6,99	12,87
GÜZELOBA	3.223	2.850	16,75	13,66	13,07
GÜZELOLUK	3.086	2.936	14,47	12,05	5,11
KIRCAMİ	2.802	2.794	8,74	7,83	0,27
KIZILARIK	1.740	1.725	7,70	6,88	0,89
KIZILSARAY	1.850	1.788	8,65	7,92	3,46
KIZILTOPRAK	2.405	2.270	9,61	8,12	5,96
KONUKSEVER	1.642	1.602	7,47	6,78	2,52
MELTEM	2.953	2.904	10,43	8,71	1,68
MEMUREVLERİ	1.842	1.629	7,02	6,44	13,09
MEYDANKAVAĞI	2.827	2.707	11,15	8,96	4,42
MURATPAŞA	1.969	1.932	7,70	7,12	1,94

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
SEDİR	1.706	1.552	7,22	6,28	9,88
SİNAN	2.238	1.888	9,48	8,06	18,57
SOĞUKSU	1.989	1.972	7,61	7,04	0,82
ŞİRİNYALI	3.389	2.954	13,42	11,80	14,73
YENİGÜN	2.155	2.108	8,13	7,26	2,19
YEŞİLBAHÇE	2.800	2.839	11,31	9,57	-1,37
YILDIZ	1.922	1.844	7,47	6,54	4,22
YÜKSEKALAN	2.149	2.031	8,12	8,11	5,81

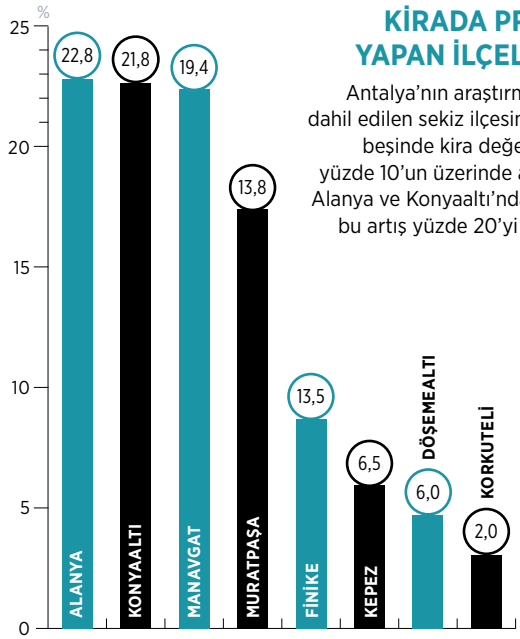
HIZLI OKUMA

ALANYA

Yabancıların konut alım tercihlerinde önemli bir yere sahip olan Antalya'nın turistik ilçelerinden Alanya, Finike ile birlikte kentte yılı en yüksek getiri oranıyla kapatan bölgesi. Fiyat artışında ilçenin Mahmutlar, Güller Pınarı, Cumhuriyet ve Cikcilli mahalleleri ön plana çıktı.

KİRADA PRİM YAPAN İLÇELER

Antalya'nın araştırmaya dahil edilen sekiz ilçesinden beşinde kira değerleri yüzde 10'un üzerinde arttı. Alanya ve Konyaaltı'nda ise bu artış yüzde 20'yi aştı.



Adana

Konut piyasasının son yıllarda parlak performans gösterdiği kentlerden Adana'da konut fiyatları yüzde 0,28 geriledi. Bu durum Adana'nın, 30 büyükşehir içinde bu yıl en kötü performans gösteren kent olmasını sağladı. Kentin Ceyhan ilçesinde fiyatlar yüzde 11,6 arttı. Kozan'da yüzde 4,4, Seyhan'da ise yüzde 0,4 oranında artış yaşandı. Çukurova, Yüreğir ve Sarıçam ilçelerinde ise fiyatlar aşağı yönlü oldu. Mahalle bazında sadece Seyhan'ın Kurtuluş ve Sümer semtleri yüzde 10 getiri barajını aşabildi. Kira değerlerinde ise tam tersi bir tablo söz konusu. Yüreğir, Seyhan ve Çukurova'da kira değerleri yüzde 10'un üzerinde arttı. Kentin araştırmaya dahil edilen 19 mahallesinin tamamında da kira değerleri yukarı yönlü.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ÇUKUROVA					
BEYAZEVLER	1.862	1.871	12,42	10,61	-0,52
GÜZELYALI	1.925	1.897	8,29	7,64	1,50
HUZUREVLERİ	1.773	1.756	7,74	6,85	0,99
KURTTEPE	1.925	1.957	7,65	7,43	-1,65
MAHFESIĞMAZ	1.925	1.922	8,73	7,76	0,13
TOROS	1.828	1.799	8,07	7,36	1,57
YURT	1.779	1.825	7,79	6,86	-2,50
YÜZÜNCÜYIL	1.594	1.620	7,23	6,61	-1,60
SEYHAN					
CEMALPAŞA	2.517	2.608	10,33	9,55	-3,51
GAZİPAŞA	1.673	1.786	8,79	8,29	-6,37
GÜRSELPAŞA	2.027	1.969	9,16	7,96	2,99
KURTULUŞ	2.901	2.551	11,66	10,05	13,71
PINAR	1.820	1.727	7,95	7,25	5,37
REŞATBEY	2.046	2.055	9,25	8,38	-0,45
SÜMER	1.792	1.608	8,41	7,42	11,44
TELLİDERE	1.624	1.622	7,22	6,89	0,07
YENİBARAJ	2.100	2.100	9,72	8,96	0,03
YEŞİLYURT	1.561	1.527	7,62	6,68	2,26
ZİYAPAŞA	1.762	1.747	7,68	7,62	0,87

Gaziantep

Son bir yılda konut fiyatlarının yüzde 8,7 oranında yükseldiği Gaziantep'te Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde 23 bini aşkın konut satışı yapıldı. Kentte en yüksek getiriyi yüzde 13,3'le Şahinbey ilçesi sağladı. Mahalle bazında ise Şehitkamil İbrahimli mahallesi yüzde 24'lük getiri oranıyla açık ara konut yatırımcısına en çok kazandıran semt oldu.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ŞAHİNBEY					
23 NİSAN	1.819	1.741	12,74	10,75	4,45
BOSTANCIK	1.442	1.525	6,66	6,99	-5,43
GÜNEŞ	1.033	1.207	5,66	5,87	-14,42
KARATAŞ	1.672	1.464	8,01	6,80	14,20
KONAK	1.024	1.004	5,87	5,63	1,92
YEDİTEPE	1.676	1.506	14,79	13,35	11,31
ŞEHİTKAMİL					
8 ŞUBAT	1.873	2.005	7,30	8,05	-6,58
BATIKENT	2.430	2.369	10,80	9,77	2,57
DEĞİRMİÇEM	1.720	1.642	8,32	8,08	4,75
EMEK	2.019	1.897	9,68	9,14	6,43
GAZİ	1.911	1.851	9,19	8,71	3,23
GÜVENEVLER	2.661	2.414	11,23	9,74	10,25
İBRAHİMLİ	3.270	2.618	9,95	9,22	24,88
OSMANGAZİ	2.725	2.403	10,54	9,72	13,40
SARIGÜLLÜK	1.761	1.695	9,18	8,41	3,89
SEYRANTEPE	1.499	1.400	6,91	6,37	7,05

HERKES UYUR
SEN GÜZELLEŞİRSİN.
Yeni Bellona Kolajen Serisi yataklar için geliştirilen
Umorfil Beauty Fiber'in içinde bulunan
doğal protein Kolajen,
cildinizin beslenmesine yardımcı olur.
Size de güzellik uykunuzun
keyfini çıkarmak kalır.
BELLONA
KOLAJEN
SERİSİ
KOLAJEN
COTTO FORM
SÜNGER
POCKET
IN BONNEL

Aydın

Geçen yıl konut fiyatlarının yüzde 13,4 oranında arttığı Aydın'da bu yılki performans sönük kaldı. Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde kentteki konut metrekare satış fiyatları yüzde 4,3 oranında arttı. Araştırmaya dahil edilen beş ilçesinden, tatil bölgesi olarak ön plana çıkan sahil ilçeleri Didim ve Kuşadası'nda prim oranı yüzde 10'u aştı. Kentin daha içerisinde yer alan Söke, Nazilli ve Efeler ilçelerinde ise fiyat artışı daha sınırlı oldu.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
DİDİM					
ALTINKUM	2.841	2.433	9,49	7,76	16,78
EFELER	2.436	2.012	9,64	8,36	21,11
YENİ	2.348	2.001	8,92	7,82	17,31
EFELER					
ADNAN MENDERES	2.209	2.112	7,85	7,45	4,60
CUMHURİYET	1.945	1.810	6,70	6,91	7,47
EFELER	1.965	1.807	7,47	6,78	8,72
FATİH	1.871	1.827	7,19	6,77	2,38
GÜZELHİSAR	2.214	2.073	8,08	7,81	6,80
KURTULUŞ	1.982	1.745	7,37	8,19	13,58
MİMAR SİNAN	2.100	1.958	8,26	7,22	7,27
YEDİ EYLÜL	1.717	1.765	7,21	6,75	-2,77
ZEYBEK	2.000	1.853	7,69	6,62	7,95
KUŞADASI					
ATATÜRK	1.726	1.825	8,27	8,65	-5,43
CAMİATİK	2.089	1.818	10,17	9,50	14,86
DEĞİRMENDERE	2.610	2.350	11,26	9,49	11,07
EGE	2.657	2.392	10,47	9,41	11,08
HACIFEYZULLAH	2.180	2.041	9,66	8,86	6,79
KADINLAR DENİZİ	3.063	2.471	11,95	10,22	23,92
TÜRKMEN	3.014	2.550	14,56	12,67	18,19
NAZİLLİ					
YENİ	1.310	1.292	6,18	5,94	1,39
SÖKE					
ÇELTİKÇİ	1.474	1.471	6,28	6,23	0,21

Balıkesir

Önceki iki "Emlak Raporu"nda konut piyasası en çok prim yapan kent olarak ön plana çıkan Balıkesir'de bu yılki artış oranı yüzde 8,9'da kaldı. Kentin en fazla getiri sağlayan ilçesi yüzde 18'le Ayvalık oldu. İkinci sırayı Ayvalık'ın aksine turizmden çok tarım ve sanayi bölgesi olarak ön plana çıkan Karasi (12,3) aldı. Balıkesir'in diğer turizm ilçeleri Edremit ve Bandırma'da ise fiyat artışları sınırlı kaldı.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ALTIEYLÜL					
BAHÇELİEVLER	2.726	2.448	9,62	8,14	11,34
AYVALIK					
ALİ ÇETİNKAYA	3.064	2.562	10,68	10,30	19,59
MERKEZ	2.250	2.379	8,13	8,53	-5,43
BANDIRMA					
17 EYLÜL	1.844	1.621	7,18	7,78	13,77
HACI YUSUF	1.660	1.500	8,24	7,65	10,66
İHSANİYE	2.112	1.939	7,59	7,35	8,93
PAŞAKONAK	2.307	1.921	7,64	7,40	20,12
SUNULLAH	2.050	1.783	7,48	7,09	14,98
BURHANİYE					
BAHÇELİEVLER	2.192	2.046	7,16	6,89	7,16
EDREMİT					
ALTINOLUK	3.571	3.146	8,87	7,06	13,51
HAMİDİYE	2.176	1.870	7,47	6,91	16,37

Eskişehir

Konut piyasasındaki prim oranı geçen yıl yüzde 5,2 ile sınırlı kalan Eskişehir'de bu yıl fiyatlar biraz daha toparlandı. Emlak fiyatları kentte Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde yüzde 9,2 prim yaptı. Mahalle bazında ise çok daha parlak bir tablo ortaya çıktı. Kentin çoğunlukla Odunpazarı ve Tepebaşı ilçelerinde yer alan 10 mahallesinde fiyat artışı yüzde 10'u aştı. Yüzde 24'le en yüksek getiriyi sağlayan mahalle ise Odunpazarı Çankaya oldu.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ODUNPAZARI					
AKARBAŞI	2.488	2.490	8,41	7,27	-0,07
ALANÖNÜ	2.173	1.878	5,94	5,92	15,68
BÜYÜKDERE	1.890	1.685	9,65	9,41	12,15
ÇANKAYA	2.165	1.733	6,62	5,87	24,88
EMEK	1.833	1.619	5,32	5,34	13,24
GÖKMEYDAN	2.598	2.249	6,61	6,26	15,54
GÖZTEPE	1.972	1.856	7,52	7,50	6,25
GÜLTEPE	1.705	1.586	7,07	6,11	7,44
VİŞNELİK	3.109	2.751	7,44	7,83	13,02
YENİDOĞAN	1.786	1.700	5,87	5,74	5,08
YILDIZTEPE	1.717	1.593	6,83	6,01	7,78
TEPEBAŞI					
BAHÇELİEVLER	2.166	2.012	11,78	10,55	7,63
BATIKENT	2.198	2.084	8,07	7,67	5,50
ERTUĞRULGAZİ	2.254	2.027	9,22	8,46	11,23
ESKİBAĞLAR	2.241	2.137	13,24	11,46	4,88
FATİH	1.986	1.720	7,46	6,76	15,46
GÜLLÜK	2.085	2.016	11,24	10,50	3,41
HACI ALİ BEY	1.608	1.656	7,93	7,73	-2,92
IŞIKLAR	1.812	1.844	6,31	6,15	-1,74
KUMLUBEL	1.813	1.680	7,25	6,59	7,90
ÖMERAĞA	2.045	1.835	7,20	6,91	11,48
ŞİRİNTEPE	1.708	1.559	9,42	8,49	9,55
YENİBAĞLAR	2.288	2.052	12,02	11,09	11,51
ZAFER	1.710	1.593	6,81	6,55	7,40

Hatay

Geçen yıl konut yatırımcılarının yüzde 10'un üzerinde kazandığı Hatay'da bu yıl fiyat artışı yüzde 4,06 ile sınırlı kaldı. Kentte en yüksek getiriyi İskenderun Barbaros mahallesi sağladı.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
DÖRTYOL					
NUMUNE EVLER	1.163	1.084	5,40	4,87	7,32
İSKENDERUN					
AKDENİZ	1.088	1.150	4,67	4,90	-5,43
BARBAROS	1.262	1.156	6,79	6,72	9,11
MUSTAFA KEMAL	1.491	1.434	6,84	6,18	3,97

Kahramanmaraş

Son iki yıldır konut fiyatlarındaki artış oranı yüzde 5'in altında kalan Kahramanmaraş'ta bu yıl fiyatlar yüzde 9,3 arttı.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ONİKİŞUBAT					
HAYDAR BEY	1.428	1.264	5,97	4,75	12,95
HÜRRİYET	1.350	1.272	4,76	4,75	6,11

Erzurum

Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde yaklaşık 7 bin 500 konut satışı yapılan Erzurum'da fiyatlar sadece yüzde 0,4 arttı. Kentte Aziziye ve Palandöken ilçelerinde fiyatlar yukarı yönlüyken Yakutiye'de aşağı yönlü oldu.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
PALANDÖKEN					
ABDURRAHMAN GAZİ	1.025	1.055	5,03	5,48	-2,81
OSMAN GAZİ	1.593	1.312	6,23	5,59	21,44
YAKUTİYE					
ABDURRAHMAN AĞA	934	988	4,01	4,21	-5,43
İSTASYON	1.261	1.258	6,23	6,05	0,23
ÖMER NASUHİ BİLMEN	1.432	1.285	5,24	4,16	11,36

Muğla

Konut piyasasının en istikrarlı getiriyi sağladığı kentlerden olan Muğla, bu başarısını kuşkusuz Bodrum, Marmaris ve Fethiye gibi popüler tatil bölgelerine borçlu. Kentte bu yıl da fiyatlar yüzde 8,7 arttı. Dört ilçesinde fiyatların yüzde 10'un üzerinde arttığı kentte Dalaman ve Marmaris'te prim oranı yüzde 20'ye yaklaştı. Bu yıl 7 bin lirayı aşan metrekare satış değeriyle kentin en değerli mahallesi olan Bodrum Ortakent'teki değer artışı ise yüzde 12,5 olarak gerçekleşti.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
BODRUM					
KONACIK	5.469	5.274	24,94	21,30	3,68
ORTAKENT	7.225	6.421	25,02	20,96	12,53
DATÇA					
İSKELE	4.432	4.241	14,61	14,10	4,52
FETHİYE					
TUZLA	3.164	2.836	11,72	9,82	11,56
MARMARİS					
CAMİAVLU	3.005	3.177	11,13	11,62	-5,43
MERKEZ	2.580	2.728	11,22	11,76	-5,43
MENTEŞE					
MERKEZ	2.164	2.288	7,79	8,18	-5,43

Van

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
VAN	1612	1395	9,16	8,20	15,59

Mardin

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
MARDİN	1046	958	4,40	4,31	9,25

Şanlıurfa

Bu yıl konut fiyatlarının sadece yüzde 2,8 arttığı Şanlıurfa'da fiyatlar son birkaç yılda olduğu gibi yatay seyretmeye devam ediyor.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
HALİLİYE					
KARSIYAKA	1.307	1.201	5,77	5,46	8,87

Tekirdağ

Geçen yıl Balıkesir'in ardından konut piyasası en çok prim yapan kent olan Tekirdağ yatırımcılarına yüzde 22,2 kazandırmıştı. Bu yıl ise performansı bu kadar parlak değil. Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde fiyatların sadece yüzde 4,1 oranında arttığı kentte en yüksek getiriyi Süleymanpaşa ilçesi getirdi. Mahalle bazında ise Süleymanpaşa Altınova yüzde 16 ile kentin açık ara en çok kazandıran semti oldu.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ÇERKEZKÖY					
ATATÜRK	1.158	1.224	4,97	5,22	-5,43
FATİH	1.542	1.559	6,52	6,30	-1,05
FEVZİ PAŞA	1.464	1.538	6,22	6,25	-4,83
GAZİ MUSTAFA KEMALPAŞA	1.630	1.625	7,76	7,12	0,31
ÇORLU					
ÇOBANÇEŞME	1.881	1.880	7,89	7,72	0,05
HÜRRİYET	2.508	2.466	9,62	9,08	1,70
MERKEZ	1.312	1.387	5,72	5,94	-5,43
NUSRATİYE	1.890	1.863	7,40	7,69	1,43
REŞADİYE	1.540	1.523	6,48	6,72	1,13
ERGENE					
HÜRRİYET	1.526	1.646	6,61	6,30	-7,24
SÜLEYMANPAŞA					
ALTINOVA	1.649	1.420	5,95	5,79	16,08

A·101
HARCA
HARCA
BİTMEZ
HAYATTAN
ÖDÜN VERMEYİN DİYE
KALİTEDEN
ÖDÜN VERMİYORUZ
Çağrı Merkezi: 0850 808 2 101 | iletisim@a101.com.tr | www.a101.com.tr

Kocaeli

Son bir yılda konut satışlarının yüzde 30 azalarak 26 bine gerilediği Kocaeli'nde önceki yılların aksine piyasadaki fiyat artışı da oldukça sınırlı kaldı. Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde metrekare satış fiyatları sadece yüzde 1,3 arttı. Körfez, Kocaeli'nin metrekare satış fiyatlarının yüzde 10'un üzerinde arttığı tek ilçesi oldu. Sanayi başkentinin Darıca, Çayırova ve Gebze ilçelerinde ise konut fiyatları aşağı yönlü.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ÇAYIROVA					
AKSE	2.132	2.152	9,26	9,61	-0,91
ÇAYIROVA	2.057	1.928	7,46	6,62	6,66
DARICA					
BAĞLARBAŞI	2.226	2.178	8,22	7,98	2,18
BAYRAMOĞLU	2.482	2.480	11,11	10,34	0,10
EMEK	2.049	2.092	8,61	8,64	-2,03
KAZIMKARABEKİR	1.993	2.008	7,30	7,39	-0,71
DERİNCE					
YAVUZ SULTAN	1.903	1.733	6,83	6,45	9,85
YENİKENT	1.749	1.624	7,30	6,66	7,66
GEBZE					
BARIŞ	2.164	2.314	8,43	8,29	-6,51
HACIHALİL	2.891	2.582	9,68	8,61	11,98
KÖŞKLÜ ÇEŞME	2.060	2.102	8,10	8,19	-1,98
OSMAN YILMAZ	2.516	2.598	9,20	8,74	-3,13
TATLIKUYU	2.555	2.375	8,59	8,12	7,59
YENİKENT	2.453	2.474	10,85	10,57	-0,87
GÖLCÜK					
DEĞİRMENDERE MERKEZ	1.614	1.457	7,12	6,53	10,76
MERKEZ	1.321	1.207	7,51	6,97	9,47
İZMİT					
AKARCA	1.921	1.971	7,93	8,08	-2,51
ALİKAHYA MERKEZ	1.736	1.689	7,82	7,83	2,77
CEDİT	2.269	2.193	10,01	8,93	3,48
CUMHURİYET	2.173	1.954	8,42	8,06	11,20
KADIKÖY	1.976	1.794	9,10	7,95	10,14
YAHYAKAPTAN	3.004	2.985	11,30	10,44	0,64
YENİŞEHİR	2.249	2.089	8,96	9,21	7,67
KARAMÜRSEL					
KAYACIK	1.928	1.839	8,34	7,59	4,86
KÖRFEZ					
ATALAR	1.774	1.427	7,12	6,63	24,33
BARBAROS	1.498	1.501	5,88	5,05	-0,21
FATİH	1.759	1.503	6,48	5,61	16,99
GÜNEY	1.719	1.526	7,01	6,71	12,67
MİMAR SİNAN	1.749	1.592	7,91	6,89	9,89

Denizli

Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde metrekare satış fiyatlarının yüzde 2,8 arttığı Denizli'de en yüksek getiriyi yüzde 18'le Merkezefendi Servergazi Mahallesi sağladı.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
MERKEZEFENDİ					
1200 EVLER	2.333	2.412	6,63	5,83	-3,27
ADALET	2.513	2.318	7,01	6,45	8,43
AKKONAK	2.058	1.994	6,24	5,87	3,21
ALTINTOP	1.648	1.526	6,89	6,06	7,99
KARAMAN	2.054	2.038	6,25	5,82	0,82
SERVERGAZİ	3.334	2.811	7,99	8,45	18,60

Diyarbakır

Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde yaklaşık 14 bin konutun satıldığı Diyarbakır'da fiyatlar yüzde 5,8 arttı. Kayapınar Huzurevleri Mahallesi yüzde 11'le kentin getiri rekortmeni oldu.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
BAĞLAR					
5 NİSAN	971	883	5,32	5,80	9,92
ALİPINAR	1.159	1.128	5,17	5,41	2,71
KAYAPINAR					
HUZUREVLERİ	947	850	4,64	5,13	11,43
PEYAS	1.066	1.199	5,76	5,40	-11,10
YENİŞEHİR					
AZİZİYE	1.208	1.195	8,02	8,10	1,09
KOOPERATİFLER	1.049	1.038	5,74	5,86	1,05

SEKTÖRÜNDE GELECEK *canias*ERP İLE ŞEKİLLENECEK

30 yıllık ERP tecrübemiz ile onlarca sektörde olduğu gibi OTOMOTİV sektörünün de ihtiyaçlarını çok iyi biliyoruz. ENDÜSTRİ 4.0 çağını yakalamanız için geleceğin teknolojisini üretiyoruz.

Advertising & Promotion · **Automotive** · Aviation & Defense · Building · Chemicals & Paint · Cooling & Heating · Construction Materials · Education · Electronics · Energy · Food · Furniture & Wood Processing · Geology · Glass Processing · Import & Export · Jewelry · Leather · Logistics · Machinery & Industrial Automation · Medical · Metal · Mining · Packaging · Plastic · Retail · Service & Maintenance · Textile & Garment · Tourism

Detaylı bilgi için:
www.caniaserp.com

/caniasERP

ias Industrial Application Software | canias ERP

Kayseri

Konut fiyatlarının ortalama yüzde 10,3 oranında arttığı Kayseri, bu yıl en yüksek getiriyi sağlayan dördüncü kent oldu. Kentin Kocasinan ve Talas ilçelerindeki fiyat artışı yüzde 10'un üzerinde gerçekleşirken Melikgazi'de artış oranı yüzde 8,5 olarak gerçekleşti. Kocasinan'ın Mithatpaşa ve Barbaros mahalleleri ise yatırımcılarına yüzde 20'den fazla kazandırdı.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
KOCASİNAN					
BARBAROS	2.095	1.745	6,09	6,20	20,11
FEVZİ ÇAKMAK	1.326	1.239	4,78	4,96	7,02
MİTHATPAŞA	1.598	1.290	4,84	4,33	23,81
ZÜMRÜT	1.678	1.467	5,43	4,95	14,40
MELİKGAZİ					
ALTINOLUK	1.577	1.492	5,21	4,87	5,67
ESENTEPE	1.595	1.423	5,13	4,66	12,08
GESİ BAĞPINAR	936	990	3,32	3,48	-5,43
MİMARSİNANBAHÇELİEVLER	1.297	1.165	4,23	3,82	11,41
MİMARSİNANŞİRİNTEPE	1.199	1.058	4,33	4,08	13,32
YILDIRIM BEYAZIT	2.034	1.752	5,50	5,10	16,10
TALAS					
BAHÇELİEVLER	1.868	1.707	5,61	5,26	9,39
YENİDOĞAN	1.500	1.443	5,40	5,13	3,98

Mersin

Haziran 2017-Haziran 2018 döneminde 28 bin konutun el değiştirdiği Mersin'de fiyatlar yüzde 3 yükseldi. Akdeniz ve Tarsus ilçelerinde getiri oranı yüzde 8'i aştı. Yenişehir Güvenevler ise getiri oranı mahalle bazında yüzde 10'u aşan tek semt oldu.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
AKDENİZ					
NUSRATİYE	1.125	1.068	6,19	5,28	5,31
MEZİTLİ					
AKDENİZ	1.689	1.673	7,11	6,41	0,95
ATATÜRK	1.688	1.636	8,80	8,06	3,19
MENDERES	1.490	1.445	6,85	6,62	3,11
MERKEZ	1.712	1.706	7,88	7,11	0,32
VİRANŞEHİR	1.524	1.460	7,70	7,01	4,43
YENİ	1.704	1.694	7,92	6,83	0,57
YENİŞEHİR					
AKKENT	1.957	1.924	8,94	8,50	1,70
BARBAROS	1.731	1.696	7,53	7,55	2,09
BATIKENT	1.971	1.893	7,30	7,15	4,09
GÜVENEVLER	1.775	1.611	7,54	7,27	10,18
HÜRRİYET	1.791	1.730	7,39	6,95	3,55
PALMİYE	1.235	1.218	6,58	6,29	1,37

Manisa

Haziran 2017-Haziran 2018 döneminde konut yatırımcılarının yüzde 5,2 prim elde ettiği Manisa'da aynı dönemde 18 bin 400 konut satıldı.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
AKHİSAR					
HÜRRİYET	1.891	1.633	7,13	6,50	15,79
SALİHLİ					
MERKEZ	1.504	1.590	5,76	6,01	-5,43
ŞEHZADELER					
ALAYBEY	1.755	1.793	7,86	7,74	-2,10
KUŞLUBAHÇE	1.963	1.876	8,02	7,83	4,60
YUNUSEMRE					
KAYNAK	1.813	1.813	8,15	7,83	0,03
MERKEZ EFENDİ	1.976	1.873	8,83	7,99	5,50

Seturbiz.com

BİZİM İŞİMİZ SİZİN İŞ SEYAHATİNİZ.

HİZMET VERİLEN ŞİRKET SAYISI
2.800+

138.000+
AKTİF KULLANICI

%93*
MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

7/24
PROFESYONEL DESTEK

SEKTÖRLERE ÖZEL ÇÖZÜMLER

RİSK VE GİDER YÖNETİMİ

ONLINE RAPORLAMA

MOBİL UYUMLU ARAYÜZ

*15 Ocak 2019 tarihli Sia Insight Kurumsal Müşteri Memnuniyeti Araştırması T3B sonucudur.

Koç

444 58 48 | seturbiz.com |

Setur

Konya

Konut fiyatlarındaki artış oranının yüzde 5 bandında kaldığı büyükşehirlerden biri de Konya oldu. Haziran 2018-Haziran 2019 döneminde 31 bin 500 konut satılan kentte satışlardaki daralma yüzde 9'la diğer kentlere göre daha sınırlı oldu. Buna rağmen kentteki fiyat artışı yüzde 5,45'te kaldı. Ereğli ve Beyşehir ilçelerinde ise farklı bir tablo var. Kentte konut yatırımcısına en çok kazandıran bu ilçelerde getiri oranı yüzde 15'e yaklaştı. Karatay ve Meram ilçelerindeki fiyat artışları ise daha sınırlı oldu.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
KARATAY					
AKABE	1.618	1.538	7,24	6,77	5,22
HACİİBALI	1.312	1.388	5,10	5,26	-5,43
ULUBATLIHASAN	1.517	1.468	7,26	6,36	3,33
MERAM					
ARMAĞAN	1.937	1.762	6,67	7,00	9,91
HAVZAN	1.828	1.830	7,91	7,13	-0,11
SELÇUKLU					
AKINCILAR	1.455	1.388	6,34	6,38	4,82
AKŞEMSETTİN	1.595	1.468	6,61	6,44	8,69
AYDINLIKEVLER	1.312	1.208	6,40	6,13	8,61
BOSNA HERSEK	1.391	1.336	7,25	7,84	4,05
BUHARA	1.621	1.486	6,59	6,04	9,03
FATİH	1.129	1.188	6,07	5,77	-4,95
IŞIKLAR	1.211	1.180	6,38	6,26	2,60
MALAZGİRT	1.245	1.260	6,18	6,01	-1,18
ÖZLEM	1.568	1.515	5,11	5,36	3,47
SANCAK	1.501	1.453	6,65	6,61	3,28
SİLLE PARSANA	1.606	1.527	6,68	6,64	5,17
YAZIR	1.809	1.677	8,09	7,45	7,83
YÜKSELEN MERKEZ	1.126	1.191	4,97	5,22	-5,43

Ordu

Geçen yıl konut fiyatları yüzde 11,6 artan Ordu'da bu yıl bu prim oranı yüzde 3,8'de kaldı. En yüksek getiriyi yüzde 10,7 ile Ünye ilçesi sağladı.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ALTINORDU					
KARŞIYAKA	2.120	1.980	7,60	6,99	7,07

Sakarya

Konut fiyatlarındaki artış oranı yüzde 1,5'ta kalan Sakarya yılın en az kazandıran kentlerinden biri oldu.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ADAPAZARI					
ORTA	1.449	1.374	8,10	7,44	5,41

Samsun

Van'ın ardından bu yıl konut yatırımcısına en çok kazandıran kent olan Samsun'da getiri oranı yüzde 13,6 oldu. Van'da bu oran yüzde 15,6 olsa da 20 bin konutun satıldığı Samsun'da Van'dan üç kat fazla konutun el değiştirdiğini vurgulamak gerek.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ATAKUM					
MEVLANA	1.897	1.748	6,57	6,07	8,51
MİMARSİNAN	1.986	1.765	7,70	6,90	12,53
YENİMAHALLE	1.935	1.808	9,04	7,81	7,02
İLKADIM					
ADALET	1.711	1.479	6,15	6,12	15,68
FEVZİ ÇAKMAK	1.328	1.196	6,32	6,03	11,01
KALKANCI	1.794	1.699	6,58	5,84	5,63
KAZIM KARABEKİR	1.813	1.546	6,41	5,87	17,26

Trabzon

Son bir yılda Trabzon'da emlak fiyatları yüzde 4,9 arttı.

	SATILIK		KİRALIK		SATILIK
	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	HAZ. 2019 (TL/M²)	HAZ. 2018 (TL/M²)	YILLIK DEĞİŞİM (%)
ORTAHİSAR					
3 NOLU ERDOĞDU	1.844	1.747	5,66	5,79	5,51
BAHÇECİK	1.877	1.775	5,94	5,34	5,74
BOZTEPE	1.810	1.761	6,20	5,39	2,76

REIDIN RETAIL

Nitelikli Karar Uzmanınız

Günlük operasyonlarını yeniden **DÜZENLE!**
Gelişen bölgeleri ve cazibe merkezlerini **KEŞFET!**
Şubeni doğru yere **KONUMLANDIR!**
Pazardaki değişimi ve rakibini **TAKİP ET!**
Cironu ve iş yükünü **TAHMİN ET!**
Potansiyelini **YÜKSELT!**

Tüm bunları
REIDIN Retail ile yapın:
Yapay Zeka tabanlı yeni nesil nitelikli perakende karar uzmanınız!

REIDINTurkiye REIDINTurkiye company/REIDIN

REIDIN Retail bir REIDIN ürünüdür.

Bilgi ve demo için: satis@reidin.com • 0 (212) 347 59 60

TUĞRA GÖNDEN

Gayrimenkulün Menkul Kıymetleştirilmesi

Türkiye'de gayrimenkul sektörünün yaşadığı en somut ve önemli sıkıntı, sermayenin kısıtlı olması. Rakamlar incelendiğinde sadece kentsel dönüşüm süreci için önümüzdeki 10-15 yıl içinde gereken kaynak 400 milyar dolar dolayında. Üstelik bu sadece yapım maliyeti. Satış değerleri ise mevcut rakamların oldukça üzerinde.

Diğer taraftan küresel gayrimenkul yatırım hacimlerine bakıldığında bu rakam sadece ticari gayrimenkul için 1,8 trilyon dolar dolayında. Türkiye gayrimenkul sektörünün bundan aldığı pay ise yok denecek kadar az. Bu iki çarpıcı bilgi ile gelişen gayrimenkul pazarlarında yaşanan sıkıntıları ve gelişmiş gayrimenkul pazarlarının geçirdikleri döngüyü yedi temel ilke ile ilişkilendirebiliriz.

Bu ilkelerin başında "Düzen" geliyor. Adil bir düzen için ise güçlü bir hukuki alt yapının yanında denetleyici kurumlara ihtiyaç vardır. Türkiye'de de kentsel dönüşüm, gayrimenkul yatırım fonlarına ilişkin mevzuat, taşınmaz ticareti hakkında yönetmelik ve imar barışı gibi alanlarda köklü düzenlemeler yapıldı ve ilerleyen dönem için kapsamlı değişiklikler üzerinde çalışılıyor. Tüm bunların yanında uygulamada, şekillenen satılabilir alanın tanımı veya aidatın kapsamı ve dağıtımı gibi konular özelinde ise standartlar belirlenmeli.

Düzenden sonra gelen ikinci ilke "Veri"dir. Düzenin çizdiği çerçevenin en önemli sonuçlardan biri tanım ve standartları ortaya koymasının yanısıra nitelikli veri üretimi yapılmasını sağlamasıdır. Mevcut veri ile anlamlı istatistikler üretilip her türlü kritere göre detaylı analizler yapılabilirken bu sayede satış fiyatları veya satış hızı gibi performanslar ölçülebilir.

Küresel gayrimenkul yatırımlarına bakıldığında; toplam yatırımların yaklaşık üçte ikisinin tam şeffaf pazarlara yapıldığına ilişkin önemli bir detay göze çarpıyor ki bu da şeffaflığın temel ilkeler asında yer almasını sağlıyor. Dünyanın en şeffaf pazarına sahip olduğu kabul edilen Londra'nın aynı zamanda en çok küresel gayrimenkul yatırımı alan kent olması bu duruma örnek olarak gösterilebilir.

Bir yatırımcının satın alma yapması, kiracının taşınması, bankaların finansman sağlaması veya mal sahibinin satış kararı noktasında gönül rahatlığı ile kararlar almasını destekleyen diğer ilke "güven"dir. Örneğin özellikle yabancı yatırımcının aldığı risk karşılığında cezbedici bir getirisi olduğuna güvenmesi şarttır.

Güven ortamında karar almak kolaylaşırken bu ortamda satın alma süreçleri hızlanır ve diğer bir ilke olan "işlem"in hacmine olumlu etki eder. Zira işlemin gerçekleşmesini engelleyen en önemli unsur olumlu veya olumsuz gelişmeler değil, belirsizliklerdir. Son 10-15 yıldır Türkiye ile ilgilenen yabancı yatırımcı profilinin Türkiye gayrimenkul sektörünün gelişmesine paralel şekilde evrildiğini söyleyebiliriz. Buna örnek olarak küresel ekonomide bir oyuncu olarak yer alan ve her ortamda aksiyon alan yatırımcılar yerine Türkiye'deki ekonomik gelişmelere ve dünyanın gelişmiş gayrimenkul pazarlarında yaşanan aşırı fiyat artışlarına paralel olarak risk iştahını ön planda tutan yatırımcıların yakın zamanda daha görünür olması verilebilir.

Son ilke olarak ise "derinlik"ten söz edebiliriz. Artan işlem hacmi ile birlikte doğrudan gayrimenkul yatırımı gibi geleneksel yatırım yöntemlerinin yanı sıra dolaylı gayrimenkul yatırım araçlarına talepte de artış oluyor. Bu talebe yönelik gelişen Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları, (GYO), Gayrimenkul Yatırım Fonları, Gayrimenkul Sertifikaları ve Kira Sertifikaları (sukuk) ve tapu sigortası gibi finansal enstrümanların çoğalmasıyla birlikte gayrimenkul sektörü de derinlik kazanıyor. Gayrimenkulün menkul kıymetleşmesi de tam burada devreye giriyor ve daha geniş bir yatırımcı kitlesine hitap etmesini sağlıyor. Bu döngünün içinde özellikle veri ve şeffaflık aşamalarında teknolojinin kritik bir yere sahip olduğunu söylemeliyim.

Özetle gayrimenkule dayalı finansal enstrümanlar Türkiye'deki gayrimenkul sektörü için kısa ve orta vadede çözüm sunmuyor olsalar bile her biri ayrı birer araç olarak kullanılabilir. Bu yolda ilerlerken ülkedeki ölü sermayeyi canlandırmak ve yurt dışı kaynaklı sermayeyi cesaretlendirmek mümkün olabilir. Bunu sonu olmayan bir yolculuk olarak kabul etmeli ve çözümün kendisinin de bu yolda ilerlemek olduğunu bilmeliyiz.

TUĞRA GÖNDEN, CUSHMAN & WAKEFIELD YÖNETİCİ ORTAK

AB'den online aracılık hizmetlerine yeni düzenleme

Kişisel verilerin korunması, çerezler, e-ticaret, internet hukuku derken Avrupa Birliği'nden online aracılık hizmeti veren platformların ve online arama motorlarının şeffaflığını ve tarafsızlığını sağlamak adına yeni bir düzenleme geldi. Türkçe'ye "Online Aracılık Hizmetlerini İş Amaçlı Kullanan Kullanıcılar İçin Şeffaflık ve Tarafsızlığın Geliştirilmesine Dair Tüzük" gibi uzun ve resmi olmayan bir başlıkla çevirebileceğimiz; orijinali "Regulation of The European Parliament and of The Council on Promoting Fairness and Transparency for Business Users of Online Intermediation Services" olan ve nihai metni Avrupa Parlamentosu tarafından Nisan 2019'da oylanan tüzük, Avrupa Konseyi tarafından Haziran 2019'da resmi olarak kabul edildi. Düzenleme, resmi gazetede yayımlandıktan 20 gün sonra yürürlüğe girecek ve üye devletlerin bu düzenlemeyi kendi yargı alanlarına taşımak için 12 ay süresi olacak.

Online platform kavramı burada biraz geniş ele alınıyor; sosyal medya web siteleri, e-ticaret platformları, fiyat karşılaştırma web siteleri, arama motorları, uygulama merkezleri (app stores) hedef kitle kapsamında. Tüzük; Avrupa Birliği'nde mukim olup olmadıklarına bakılmaksızın, online aracılık hizmetleri sunan platformlar ve online arama motorları ile (i) Avrupa Birliği'nde mukim ve (ii) Avrupa Birliği'ndeki tüketicilere mal ve hizmet sağlayan platformu iş amaçlı kullanan kullanıcılar arasındaki iş ilişkisini düzenleyecek. Bazı hizmetler ise tüzük kapsamı dışında değerlendirilecek: Ödeme hizmetleri, online reklam, arama motoru optimizasyonu hizmetleri, yalnızca kendi ürünlerini satan online perakende satıcılar gibi. Tüzük, kapsamına giren online aracılık hizmeti veren platformların ve online arama motorlarının şeffaflık ve tarafsızlık adına Avrupa Birliği'ndeki müşterilerine platform üzerinden mal ve hizmet sağlayan kullanıcılarla olan iş ilişkilerinde bazı önlemler almasını öngörüyor. Online platformların bu tüzükle birlikte yerine getirmesi gereken hususlardan birkaçına değinelim.

Uygulamada, bu zamana kadar birçok işletmenin/iş sahibinin direkt kabul ettiği "Genel Hüküm ve Koşullar" dokümanlarına ilişkin olarak, bu dokümanlarda hüküm ve koşullarda yapılabilecek değişikliklerin ve değişiklikler karşısında iş sahiplerinin haklarının düzenlemesi ve ayrıca, istisna hükümleri bulunmakla birlikte, iş sahiplerine sağlanan online platform hizmetlerinin hangi hâllerde feshedilebileceğinin, askıya alınabileceğinin ya da kısıtlanabileceğinin açıklanması ve iş sahiplerinin fikri mülkiyet haklarının sahipliğine dair hüküm bulunması gerekiyor. Tüzük, kişisel verilerle ilgili de yükümlülük getiriyor. Platform üzerinden mal ve hizmet sağlayan iş sahiplerine, kişisel verilerine ya da diğer müşteri ve iş yeri verilerine nasıl erişebileceğini açıklamak ve bu konuda onları birçok açıdan bilgilendirmek de yükümlülükler arasında.

Av. İlay Yılmaz

Online platformların genel hüküm ve koşullarına dair dokümanlarda iş amaçlı kullanıcıların ve arama sonuçlarının nasıl sıralandığı bilgisinin yer alması gerekiyor. Ek olarak, platformlar üzerinden sunulan mal ve hizmetlere dair farklılaştırılmış uygulamaları bulunuyorsa bunların açıklanması yükümlülüğü bulunuyor. Diğer bir düzenleme de platform üzerinden tüketicilere mal ve hizmet sunan kullanıcıların, bu hizmetlerin başka platformlar üzerinden sunulmasına kısıtlama getirilebilecek olması hâlinde, bu kısıtlamanın yasal dayanaklarının genel hüküm ve koşullarda açıklanması. Kısıtlamalarla ilgili online platformlara uygulanabilecek antitröst kuralları gibi diğer kurallar elbette uygulanmaya devam ediyor. Bununla birlikte, online platformların tüketicileri yanıltabilecek ya da arama sonuçlarını manipüle ederek tüketiciye başkaca bir şekilde zarar verebilecek herhangi bir bilgiyi ya da algoritmalarını açıklamaları gerekmiyor.

Tüzük, online aracılık hizmetleri sağlayan platformların ve online arama motorlarının P2B ilişkilerini düzenlemeye yönelik ilk Avrupa Birliği mevzuatı. Tüzüğün Avrupa Birliği'nin E-Ticaret Direktifi (2000/31/EC), Haksız Ticari Uygulamalar Direktifi (2005/29/EC) ve Haksız Sözleşme Koşulları Konsey Direktifi (93/13/EEC) gibi B2C düzenlemelerini de tamamlayıcı olduğu görülüyor. Avrupa Birliği'ndeki bu gelişmenin, e-ticaret mevzuatı ve kişisel verilerin korunması mevzuatında olduğu gibi, Türkiye'deki mevzuat düzenlemelerine etkileri olabileceğini ayrı bir not olarak düşmek isterim. Avrupa Birliği dışındaki yargı alanlarında kurulu online platformlara da (yukarıdaki koşulların mevcut olması hâlinde) uygulanabilir olması dolayısıyla en uygun yaklaşım; online platformların öncelikle bu mevzuat kapsamına girip girmediklerinin değerlendirmesini yapmaları, değerlendirme sonucunda mevzuatın uygulanabilir olduğuna karar verilmesi hâlinde gerekli değişiklikler için süreçleri gözden geçirmeye başlamaları ve mümkünse Avrupa Komisyonu'nun tüzüğe ilişkin düzenli olarak yapacağı etki değerlendirmelerini takip etmeleri olacaktır.

https://data.consilium.europa.eu/doc/document/PE-56-2019-INIT/en/pdf

Nef Reserve Gölköy örnek villa.

Bodrum'un En Özel Koylarından Birinde: Nef Reserve Gölköy

Bodrum'un en özel koylarından Cennet Koyu'nun hemen yanında yer alan Nef Reserve Gölköy, çam ve zeytin ağaçlarıyla çevrili, doğayla iç içe bir yaşam sunuyor. Emre Arolat'ın tasarladığı, Herman Salm'ın da peyzaj tasarımını yaptığı bu butik proje 38 villadan oluşuyor.

Nef'in Reserve segment projeleri kusursuzluğu, kaliteyi ve özel olmayı hayatınızın ayrılmaz birer parçası haline getiren, dünyanın en iyi tasarımcılarının imzasıyla farklılaşan ve size her anınızda ilham veren fikirlerle dolu bir yaşam sunuyor. Nef Reserve Gölköy, deniz kıyısında, el değmemiş 250 metre özel bir kumsala sahip. Çam ve zeytin ağaçlarının buluştuğu açık bir ormanlık araziden, mavi sessizliği anlatan geniş bir koy manzarasına bakan butik proje, ***"Proje, denizden bakıldığında kendini çevreleyen doğal manzara içerisinde ihtişamlı bir şekilde dikkat çekmek için değil, onunla bütünleşip doğayla birarada yaşamak için tasarlandı"*** diyen Emre Arolat'ın mimarisine ve dünyaca ünlü tasarımcıların dokunuşlarına sahip...

Dört mevsim güneş alan bölgenin ikliminden de en iyi şekilde yararlanmak için çalışılan Nef Reserve Gölköy projesine doğayla bir bütün olan tasarım anlayışı hayat verdi. Her biri büyük bir zarafet, incelik ve güzellik barındıran villalar, projenin içinden geçen yollar ve ayrıcalıklı bir yaşam için gerekli olan tüm imkanlar, bölgenin doğal yapısıyla uyum içinde projedeki yerini aldı.

Projenin yerleşiminde, bölgedeki ağaçlar ve mevcut topografik özellikler korunmuş olup doğal örüntüyle iç içe tasarlanan evler, arazinin doku ve eğimine uyum sağlayarak bulunduğu yerle bütünleşecek şekilde planlandı.

Dış ve iç mekanlar arasındaki şeffaf geçişler ise Bodrum'un göz alıcı doğasını gece gündüz doyasıya yaşamanızı sağlıyor. Her açıdan büyüleyici çizgilere sahip tasarım, hem villanızdan karşınızdaki koya hem de koydan evinize doğru muhteşem

Nef Reserve Gölköy'de her evin sahilde kendine özel cabanası bulunuyor.

Nef Reserve Gölköy örnek villa.

FOLDHOME RESERVE SİSTEMİ GÖLKÖY'DE

Nef Reserve Gölköy'de Foldhome Reserve'ün sundukları, size ilham vermek ve yalnızca size özgü deneyimler yaşatmak üzere özel olarak tasarlandı. Özel teknenizle heyecan verici gezintilere çıkın, size her konuda destek olacak ve ihtiyacınız olan tüm düzenlemeleri yapacak uzman concierge hizmetlerinden yararlanın ya da berrak denizin üzerinde zarifçe yükselen özel cabana'nızın keyfini çıkarın. Yaratıcılığınızı sanat stüdyosunda değerlendirin veya yoga, pilates ve kickbox'la güne sağlıklı, mutlu ve enerji dolu bir giriş yapın. Çocuklarınız çocuk kulübünün keyfini çıkarırken, ziyarete gelen akraba ve dostlarınız ise Nef Reserve Gölköy'ün sunduğu VIP transfer hizmetleri ve lüks misafir odalarından yararlansın.

manzaralar sunuyor. Böylece Nef Reserve Gölköy'de hem doğanın renkleri yaşam alanlarına taşınıyor hem de denizden bakıldığında yapılar, içinde yer aldıkları doğanın bir parçası olarak görünüyor. En ince ayrıntısına kadar tasarlanmış projedeki bu villaların özel olarak tasarlanan terasları, cam kapıları ve duvarları, Ege kıyılarının doğal güzelliğini evinize taşıyor.

Projedeki bitki örtüsü ve peyzaj tasarımını hayata geçiren peyzaj mimarı Herman Salm, arazideki mevcut çam ağaçlarının yerlerinin korunmasını, projedeki en önemli ölçütlerden birisi olarak belirlemiş. Yapıların sadece yerleşim stratejileri değil, aynı zamanda mekansal ve kitlesel kompozisyonları da bu bağlamda ele alınmış. Her ev, büyük bir titizlikle, tek tek tasarlanmış ve ağaçların doğal dokusuyla ilişkilendirilmiş. Gerek proje tasarımında, gerekse evlerin ve erişim yollarının yerleşiminde, mevcut ağaçların korunması için azami özen gösterilmiş.

Nef Reserve Gölköy'ün yaşam alanlarında da, Ege'nin kendine has natürel dokuları, yalın modernizmi ve sıcakkanlı düzeni kendini gösteriyor. Genel yaklaşımın bir parçası olarak benimsenen parçalı yapı dili, kullanılan doğal ve dokulu malzeme paletiyle zenginleştirilmiş. Bu ayrıcalıklı ve butik proje; su, ahşap ve taş gibi doğal elementleri bir araya getirmek üzere tasarlanmış. Bu elementlerin yanı sıra geniş cam pencere ve kapılar, katlı teraslar, uzanıp giden saydam duvarlar ve güneşi yansıtan havuzlar sayesinde villalar yalnızca muhteşem deniz ve doğa manzaraları sunmakla kalmıyor, aynı zamanda doğayı evin içerisine taşıyor.

Sakinleri için lüksü ve huzur dolu yaşamı, özel ayrıcalıklarla birlikte sunan Nef, projenin yönetimi için dünyanın en özel noktalarında misafirlerine lüks deneyimi yaşatan Banyan Tree Otel Grubu ile anlaştı. Standart hizmetlerden temizlik, kuru temizleme ve alışveriş gibi hayatınızı kolaylaştıracak hizmetlere, Banyan Tree dokunuşuna sahip Catering, Özel Şef, Aqua Bar ve Spa, 7/24 Butler ve Concierge servisleri gibi size kendinizi ayrıcalıklı hissettirecek ve ilham verecek hizmetlere kadar her şey burada sizi bekliyor.

Evlerin ince düşünülmüş tasarımı sayesinde her odadan içeri güneş ışığı süzülüyor ve her oda size doğayla iç içe bir yaşam sunuyor.

Nef Reserve Gölköy örnek villa.

Nef Reserve Gölköy örnek villa.

PeakUp'ın hisselerinin tamamı ağabey Ahmet Toprakçı'ya ait. Ama PeakUp kurulduğundan bu yana kardeşi Kadircan Toprakçı (sağda) ile çalışıyor ve bunun büyük avantaj olduğunu düşünüyor.

Batı Seferi

Bulut bilişim çözümleri sağlayıcısı PeakUp, dünya devlerinin oyun sahasında kendine yer açmayı başarmış görünüyor.

CANDEĞER MURADOĞLU

PeakUp'ın İstanbul, Kağıthane'deki açık ofisinin tam ortasında bir salıncak duruyor. Farklı yerlerde dağınık şekilde de bir bateri takımı ile elektro gitarlar var. Ama 60 çalışanlı bulut bilişim çözümleri sağlayıcısının ofisinde bu potansiyel ses çıkartıcılara rağmen herkes çalışıyor. Girişimin kurucusu Ahmet Toprakçı'nın sakinliği sanki şirketin DNA'sına işlemiş gibi... Bu dinginliğe rağmen PeakUp, bulut bilişim işinin en hızlı ve agresif büyüyen oyuncusu. 2019'un Bilişim 500 listesinde "iş uygulamaları" kategorisinde ikinci, "barındırma, yönetim ve bulut" başlığında ise altıncı sırada yer aldılar (Türkiye merkezli şirketler arasında).

Bu rağmen Koç Sistem, Netaş gibi yerli büyük oyuncuların ve bilinen tüm dünya devlerinin yer aldığı bulut bilişim işinde PeakUp halen küçük bir şirket. 2018'de 15 milyon lira ciro elde etti. 2019 hedefi ise 22 milyon lira... Yedi yılda ortalama yüzde 307 büyüyen ve 700'ün üzerinde müşterisi olan şirket, beş yıldır Microsoft'un "en iyi bulut bilişim iş ortağı" ödülünü alıyor. İki senedir de "Deloitte Technology Fast 50"de "en hızlı büyüyen altıncı teknoloji şirketi" olarak yer aldılar. Türkiye'nin 860'ıncı ar-ge merkezine sahip PeakUp halihazırda TÜBİTAK, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile eş zamanlı

FOTOĞRAF: DENİZ DOĞAN

dokuz proje yürütüyor ve BAE, Portekiz, İrlanda, Kırgızistan'a yazılım ihraç ediyor.

33 yaşındaki Ahmet Toprakçı, PeakUp'ı Haziran 2012'de kurdu. 2005'te Antalya'dan İTÜ'de endüstri mühendisliği eğitimi almak için İstanbul'a geldiği andan itibaren kendi işine kurmaya odaklandığını söylüyor. "Henüz lisedeyken şirketlerin teknoloji altyapılarının kurulumlarını yapıyordum. Bu işten para kazanıyordum" diye hatırlıyor. Bu deneyimle İTÜ'de de Bilgi İşlem Daire Başkanlığı'nda iki yıl sistem yöneticiliği yapmış. 2007'de ise Bilge Adam Bilgi Teknolojileri Akademisi'nde eğitim almış. Sonrasında kurumda eğitmen, kurumsal danışman ve bölüm başkan yardımcısı olarak çalışmış. Üniversiteden mezun olunca da şirketlere altyapı ve teknoloji danışmanlığı vermiş.

Bulut bilişim işine girmesine vesile olansa dönemin trendlerini iyi okuması var. Büyük bir dalgaya dönüşeceğine inandığı bulut bilişimde şirketlerin danışmanlık ihtiyacı olacağını görmüş. "25 Haziran 2012'de bulut bilişim teknolojileri Türkiye ve çevre ülkelerde sunulmaya başladı. Ben de şirketi 19 Haziran 2012'de kurdum" diye anlatıyor. Hemen ardından Bilge Adam'ın kapısını çalıp bu işin eğitimini vereceği bir sınıf açmak istediğini söylemiş. Ama kabul edilmemiş. Bunun üzerine İTÜ'ye başvurmuş. "Amacım altı ay boyunca mezuniyet aşamasındaki öğrencileri bulut bilişim teknolojileri konusunda eğitmekti. Üniversite işin önemini gördü ve teklifimi kabul etti" diyor. Eğitimin duyurusu yapılır yapılmaz bin 100 başvuru almış. 100 kişiyle mülakat yapmış, 20'sini programa almış. "10 kişi mezun oldu" diyor, "PeakUp'ın ilk kadrosunu o öğrencilerden oluşturduk."

10 bin lira sermayeyle kurulan PeakUp'ın ilk yılları Office365, Azure gibi bulut bilgi işlem platformların altyapı geçişleriyle alakalı projelere destek vererek geçmiş. Üç yılın sonunda müşterilerin ihtiyaçlarına cevap verebilmek için kendi yazılımlarını geliştirmeye başlamaları ise dönüm noktası olmuş. PeakUp, şu an 13 ürünle şirketlere hizmet veriyor. Bu ürünler arasında "PassGate" en popüleri. Bu, şirket çalışanlarına özel geliştirilmiş, SMS tabanlı bir parola sıfırlama platformu... Çalışanların sıkça yaşadığı parola unutma, kaybetme veya güvenlik nedeniyle değiştirme problemine çözüm getirmek üzere geliştirilen ürün, 50 binden fazla çalışan tarafından kullanılıyor. Toprakçı, İETT, Koton, Arzum, Medical Park, MNG, Öztiryakiler gibi şirketlerin PassGate ile yılda yaklaşık 10 milyon liranın üzerinde tasarruf sağladığını söylüyor.

PeakUp, çok hızlı büyüyen bir pazarın ortasında duruyor. Medianova CEO'su Serkan Sevim, bulut bilişimin tarihinin 1960'lara kadar uzandığını bugünse iş süreçlerinin verimliliğini ve süratini önemli oranlarda artırdığını anlatıyor. Bunu sağlayansa bulut bilişimin, şirketlere kaliteli bir bilgi altyapısına "kullandıkları kadar" ödeme imkanı sunması. Bu nedenle araştırma şirketi Gartner bu sene sonunda bulut servislerine harcanan paranın büyüklüğünü 214 milyar olarak hesaplıyor. IDC ise geçen sene sonu itibarıyla Türkiye pazarının yüzde 20,7'lik büyümeyle 140 milyon doları aşacağını öngörmüştü.

PeakUp, 2018'de 15 milyon lira ciro elde etti. 2019 hedefi ise 22 milyon lira...

Dolayısıyla PeakUp'ın önünde ciddi bir pasta var. Ama onlar pazarın boyutunu biraz daha büyütmek istiyorlar. Bu amaçla 2019 sonuna kadar İngiltere ve ABD'de ofis açmayı hedefliyorlar. Plan, gelirin yüzde 50'sinden fazlasını ihracattan sağlamak... "İki büyük ülkede yerel satış kanallarından ilerlemeyi planlıyoruz. Bu yüzden oradaki organizasyonlar için ayrı şirketler kuracağız. Amacımız dünya çapında markası bilinen bir teknoloji şirketi olmak" diyor Toprakçı.

Hizmet olarak yazılım son dönemde yatırımcıların en çok ilgisini çeken işlerden... Mikro Yazılım, Foriba gibi şirketler hem fonların hem de sektörün büyük yabancı oyuncularının ilgisini çekiyor. Ama Toprakçı'nın şirketini satma gibi bir planı şimdilik yok. Zaten PeakUp kurulduğundan beri hiç yatırım almadı. "ABD, Avrupa ve Arap ülkelerinden yatırımcılar kapımızı çaldı. Ama istemedik" diyor. Neden? "Yazılım işinin holdingi olmak istiyoruz. Tabii bu büyük bir hayal ama amacım gidebildiğim kadar tek başıma yol almak."

PEAKUP, TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİ İÇİN NİTELİKLİ İNSAN KAYNAĞI YARATIYOR. BU İŞ İÇİN DÖRT HEAD HUNTER FİRMASIYLA ÇALIŞIYOR.

Aruba kurucusu ve Başkanı Keerti Melkote, her zaman 'ilk önce mobil' anlayışıyla hizmet verdiklerini söylüyor.

Yeni Topraklar

Hewlett-Packard Enterprise'ın 2015'te satın aldığı Aruba, küçük işletmelerin dijital dönüşümü için harekete geçti.

NUREFŞAN KUTLU

Aruba, Hırvatistan'ın Sibenik kentinde bu sene 10'uncusunu düzenlediği "Atmosphere EMEA 2019" etkinliğinde küçük ve orta ölçekli (KOBİ) işletmelerin dijital dönüşümünde katkı sağlayacak yeni ürünü Aruba Instant On'u tanıttı. KOBİ'lere iç ve dış mekanda çalışabilen, basit, hızlı, güvenli ve kaliteli kablosuz bağlantı noktaları sunmayı amaçlayan ürünler temmuz ayında piyasaya sürdü. Şu ana kadar daha çok büyük şirketlere odaklanan ve stadyumlardan hastanelere, okullardan otellere kadar birçok alanda kablosuz ağ çözümleri hizmeti veren Aruba için KOBİ'ler yeni bir manevra alanı. Şirket yeni ürün skalasıyla daha önce ulaşamadığı yeni işletmelere erişmeyi hedefliyor. Aruba Kurucu Başkanı Keerti Melkote, "Aruba olarak her zaman sektörün ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını gözeten bir şirket olduk" diyor ürünün çıkış hikayesini anlatırken ve devam ediyor: "Aruba küçük işletmelere büyük oyuncularla rekabet etme gücü verecek."

48 yaşındaki Keerti Melkote'nin girişimcilik macerası 17 sene önce başladı. 2002'de cep telefonlarının hızlı bir şekilde artmasıyla hareketliliğin hayata kattıklarına tanıklık eden Melkote, aynı hareketliliği kablosuz sistemler için de "nasıl sağlayabileceğini" sorgulamaya başlamış. "İnsanlar neden bilgiye ulaşmak ve paylaşmak için masalarına dönmeliler?" sorusundan yola çıktığını anlatan Melkote'yi harekete geçiren ise tatmin edici bir cevap alamamasıymış.

Aruba, 2002'de kuruldu. Yaklaşık 13 sene kendi başına yola devam eden şirket dört sene önce Hewlett-Packard Enterprise (HPE) tarafından 2,7 milyar dolara satın alındı. Satın alınmadan sonra ise hızlı bir büyüme sürecine girildi. Birleşme gerçekleştiğinde Aruba bir milyar dolar cirosu olan bir şirketti. Birleşmenin ardından geçen dört senede ise 500 binden fazla müşterisi olan üç milyar dolarlık bir şirket haline geldi. Böylece en büyük rakibi Cisco'nun ardından kablolu ve kablosuz ağ çözümleri sektörün en büyük ikinci şirketi oldu. International Data Corporation'ın 2018'de yayınladığı "IDC MarketScape: Worldwide Enterprise WLAN" raporuna göre 11 oyuncunun değerlendirildiği sektörde Aruba, Cisco ile birlikte sektör lideri olarak tanımlandı. Sektörün diğer oyuncu-

FOTOĞRAFLAR: FORBES ARŞİV

ları Ruckus, Aerohive Networks, Riverbed Xirrus, Ubiquiti Networks, Extreme, Mojo Networks, Fortinet, Huawei ve ADTRAN gibi şirketler ise rekabette bir adım geride kaldı. Aruba'nın Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'dan (EMEA) Sorumlu Başkan Yardımcısı Morten Illum, Aruba'nın HPE'nin şimdiye kadar yaptığı en iyi yatırım olduğunu düşünüyor. "Son yıllarda yakaladığımız ivme takdire şayan" diye de ekliyor.

Birleşmenin ardından HPE ile birlikte ortak bir portföy oluşturan Aruba'nın çok geniş bir ürün skalası var. 500 binden fazla müşterisi olan şirket, 15 milyon erişim noktasından hizmet veriyor. Ayrıca dört binden fazla da patente sahip. Altı bölgede 80'den fazla ülkede hem kablolu hem de kablosuz yeni nesil ağ çözümleri sunarak şirketlere dijital dönüşüm hizmeti sağlıyor.

Keerti'nin şirket stratejisi 'basitlik' üzerine kurulu... Hatta şirketinin ismini de plajda rahatlamayı temsil etmesi nedeniyle Aruba olarak seçmiş. Aruba her şirketin kolaylıkla organizasyonuna entegre edebileceği sistemler üzerine odaklanıyor. "İlk önce mobil" mottosunu benimsediklerini söyleyen Melkote, "Kablosuz sistemleri ana ürün, kablolu çözümleri ise opsiyonel olarak sunuyoruz. Bunu yapan başka bir şirket yok" diyor. Başkan Yardımcısı Illum ise müşteri odaklı yaklaşımlarına dikkat çekiyor. "Aruba'yı başarılı kılan ne fiyatımız ne de en iyisi oluşumuz" diyor gülerek "Ürün satmak yerine müşterilerimizin problemlerini 'nasıl çözeriz' sorusuna odaklanıyoruz. Şirketler için tedarikçiden ziyade güvenilir bir ortak haline geliyoruz" diye de ekliyor.

Aruba'nın iş modeli ortaklık ilişkisine dayanıyor. Birçok ülkede hem devlet kurumları hem de özel kurumlarla ortaklık ilişkisi kuruluyor. İş ortaklığının şekline ve büyüklüğüne göre ise altın, gümüş ve platin olmak üzere çeşitli derecelendirmeler yapılıyor. Türkiye de iş ortaklığı modelinin uygulandığı ülkelerden... Koç Sistem, ICT Bulut Bilişim, Wipro Technologies, BTS Group, Oytek gibi 20'yi aşkın şirket Aruba ile çalışıyor. Öte yandan Aruba hükümet iştiraklerinde de yer alıyor. Mesela seneler önce hükümet tarafından başlatılan okullarda akıllı tahta ve Wi-Fi hizmetlerinin kurulmasında yer aldılar. Üniversiteler ve açık alanların Wi-Fi hizmetlerine erişiminde de çeşitli çalışmalar yapılıyor.

Yeni tanıttıkları Aruba Instant On ise Aruba için yeni bir milat... Şimdiye kadar daha çok büyük şirketlere, kurumlara ya da organizasyonlara odaklanan şirket, Instant On ile KOBİ pazarına girecek. Özellikle Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'daki şirketlerin ihtiyaçlarına binaen çıkarılan ürün için Keerti Melkote "Aruba'nın son 10 yılda edindiği teknolojik tecrübeyi KOBİ'lere aktarmayı planlıyoruz. Üstelik uygun maliyetli ve kullanımı kolay ürünlerle bunu yapacağız" diyor.

"802.llac Wave" teknolojisine sahip Instant On ürünleri Aruba'nın iş dünyası için geliştirdiği çözümleri biraraya getiriyor.

"802.11ac Wave 2" teknolojisine sahip Instant On portföyü, iş gereksinimlerine göre ölçeklendirme esnekliği sunuyor ve Aruba'nın iş dünyası için geliştirdiği çözümleri biraraya getiriyor. Instant On ürünlerinde mobil aplikasyon veya bulut tabanlı Web portalı üzerinden iki yönetim modu bulunuyor. Çalışanlar veya müşteriler mobil uygulama üzerinden Aruba ağına bağlanabiliyor. Ayrıca, WPA2 / WPA3 gibi kimlik doğrulama protokolleri destekleniyor. Instant On ürünleri aynı zamanda Smart Mesh teknolojisi ile kablosuz bağlantının zorlandığı noktalara genişleyebiliyor.

Instant On erişim noktalarının gönderimine temmuz ayında başlandı. Keerti Melkote hem açık hem de kapalı alanda Wi-Fi çözümleri sunan ürünlerin tüm dünyada büyük yankı bulmasını bekliyor. Zira International Data Corporation'ın yayınladığı rapora göre dijital dönüşüm 2023'e kadar KOBİ'lerin üçte ikisinin BT stratejilerinin ana teması olacak. Türkiye'de de durum çok farklı değil. Çok sayıdaki KOBİ rekabette geri plana düşmemek için dijital dönüşüm hamlesi yapmaya başladı. Dolayısıyla Instant On, Aruba'nın Türkiye'deki operasyonları için yeni bir fırsat kapısı yaratabilir.

ARUBA'NIN 10 YILDIR HER SENE MÜŞTERİLERİNİ VE İŞ ORTAKLARINI BİRARAYA GETİRDİĞİ ATMOSPHERE EMEA 2019 ETKİNLİĞİ, BU SENE HIRVATİSTAN'IN SİBENİK BÖLGESİNDE YAPILDI. 2 BİNDEN FAZLA KİŞİNİN KATILDIĞI ETKİNLİKTE WI-FI 6 VE 5G ÜRÜNLERİ DE TANITILDI.

Bilişim Garajı'nın kurucusu Prof. Dr. Selçuk Özdemir ve CEO Zerrin Topal, platformun hizmete girdiği günden bu yana her sene öğrenci sayısını dört kat artırdığını söylüyor.

Çocuk Oyuncağı

Online eğitim işi, Türkiye'de hep iyi bir fikirdi ama iyi bir girişim çıkartamadı. Bilişim Garajı bu talihi değiştirebilir.

CANDEĞER MURADOĞLU

İstanbul, Şişli'de bulunan bir okulun bilişim laboratuvarında bir grup ortaokul öğrencisi heyecanla bir çöp kutusu çevresinde çalışıyor. Amaçları; otomatik olarak kapağı açılan akıllı bir çöp kutusu geliştirmek. Yaşları sadece 12 olan bu çocuklar için bu iş oldukça kolay... Online eğitim platformu Bilişim Garajı'ndan aldıkları kodlama, üç boyutlu akıllı cihaz tasarım eğitimleri sayesinde bu ve bunun gibi birçok şeyi akıllı hale getirebilecek kapasiteye sahipler. Platformun kurucusu Prof. Dr. Selçuk Özdemir, "Herkes mühendis olmak zorunda değil" diyor ve devam ediyor: "Şair de kasap da olsan geleceği anlamak ve mesleğini bilişime göre yön vermen gerekiyor. Bu yüzden bu eğitimler çocuklar için önem teşkil ediyor."

Özdemir'in "teknolojiyi iyi kullanan bir pedagoji şirketi" olarak tanımladığı Bilişim Garajı, Türkiye'deki okullarda kodlama, robotik, 3B eğitimleri sunuyor. 5-16 yaş arasındaki çocuklara endüstri 4.0 çağına hazırlanmaları konusunda yol gösteriyor. Ocak 2012'den beri bin 200 okula, 71 dersin, 20 bin sayfalık bilişim dersi içeriği hazırladılar. Bilişim Garajı; Doğa, Bahçeşehir Mektebim, Oğuz Kağan gibi 110 özel okul markasıyla çalışıyor. Bu derslerle 72 şehirde 100 bin öğrenciye ulaştılar. Bin 100 okulda eğitim veren şirketin cirosu 2018'de cirosu 30 milyon lira oldu. 2020'deki hedef ise 50 milyon lira...

FOTOĞRAFLAR: CANAN YETİŞTİ SATKIN

Bilişim Garajı, 49 yaşındaki akademisyen Prof. Dr. Selçuk Özdemir tarafından 2012'de kuruldu. 1991'de ODTÜ Eğitim Fakültesi Yabancı Diller Eğitimi Bölümü'ne giren Özdemir, 2002'de aynı okulda Fen Bilimleri Enstitüsü Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Programı'nda yüksek lisansını tamamladı. Aynı okulda dört yıl asistanlık yaptı. 2002'de akademisyen olarak Gazi Üniversitesi'ne geçti. 2005'te burada Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Teknolojileri'nde doktorasını bitirdi.

Özdemir, lise yıllarında kod yazmaya başladığını anlatıyor. 90'ların başında kod yazarak bilgisayar destekli eğitim yazılımları geliştirmiş. 2009'da ise ODTÜ Yayıncılık tarafından basılan "Çocuklar İçin Kodlama" isimli bir kitap yazdı. "Bu alandaki ilk kitap..." diyor, "Yayınlandıktan bir hafta sonra D&R'larda tükendi. Bu reklamsız gerçekleşti. Yayıncı kitapların devamını istedi. Bu alanda üç kitap daha yazdım." Kitaplardan elde ettiği başarının ardından şirket kurmak için akademisyenlik yaptığı üniversitenin teknopark'ına başvurduğunu söylüyor.

2012'den beri bin 200 okula, 71 dersle ilgili 20 bin sayfalık bilişim dersi içeriği hazırladılar.

Bilişim Garajı, çocukların okul saatinden sonra bilişim eğitimi alabileceği bir sistem olarak kurgulanmıştı. Platformun ilk adı 'Mucitler Garajı'ydı. Bilişimle üretim içerikleri ilk defa burada online yayına açıldı. Bir yılda bin kullanıcıya ulaştı. 2013 platform için değişim yılı oldu. Projenin geleceğine inanan aynı okuldaki akademisyen arkadaşı Ziya Selçuk ve Zerrin Topal'dan melek yatırımı aldı. Yatırımcılar arasında yer alan Ziya Selçuk, ismi tanıdık gelebilir. Bugün Milli Eğitim Bakanı olarak görev yapıyor. Selçuk Özdemir, yanlış anlamaların önüne geçebilmek için "Ziya Hoca, bakan olduktan sonra şirket hisselerini kardeşi Oktay Selçuk'a devretti" diye konuşuyor. Ziya Selçuk'un yaptığı işi her zaman takdir ettiğini söyleyen Özdemir, "Ortadoğu ve Orta Asya'daki okulların eğitim sistemlerine ilaç gibi geleceğini söylüyordu. Çünkü bu sistem sayesinde çocuklar neden-sonuç ilişkisi kurabileceğini düşünüyordu" diye konuşuyor.

Bu kaynak girişi sonrası şirketin ismi Bilişim Garajı olarak değiştirildi. Hafta sonu eğitim veren kurumlara içeriklerini satmaya başladılar. O dönemde hafta sonu eğitim veren 42 merkezle çalışıyorlardı. Şirketin CEO'su ve yatırımcısı Zerrin Topal, "Yani işin sihirli tarafı anlaşıldı" diyor. Ama 2015'te Milli Eğitim Bakanlığı'nın özel dershaneleri kapatılmasına yönelik aldığı karardan sonra işin seyri değişti. Bilişim Garajı 2014'te rotasını özel okullara çevirdi. Çünkü özel okullar bu çalışmalar için bütçe ayırabileceklerini düşünüyorlardı.

Aslında iş modelleri basit. Öğrenci başına 300 lira alan Bilişim Garajı anlaştığı okullara dersleri online olarak açılıyor. Derslere başlamadan evvel okulun bilişim öğretmenlerini üç gün boyunca eğitiyorlar. Matematik ve fen öğretmenleri için bu eğitim iki gün sürüyor. Eğitimlerin ardından dokuz ay sürecek maraton başlıyor. CEO Topal, şirketin okullara içeriğin çok kuvvetli olduğu bir ekosistem sunduğunu söylüyor ve öğrencilerin sistemi keyifle ve sürekli kullandıklarından bahsediyor.

"Hayat boyu öğrenme" kavramından beslenen e-eğitim pazarı 2018'de 200 milyar dolarlık hacmi görmüş durumda. Dünyada özellikle Harvard ve MIT'nin derslerini İnternet üzerinden açmasıyla başlayan trend, Eren Bali'nin kurucusu olduğu Udemy gibi birçok girişimin doğmasını sağladı. Türkiye'de ise online eğitim iyi bir fikir olmanın ötesinde pek geçemedi. Türk Telekom tarafından satın alınan Vitamin dışında da başarılı bir girişim şimdilik çıkmadı. Kullanıcıdan gelir elde etme sorununu aşamayan Mavi Kep, Sordu gibi girişimler beklenen çıkışı yapamadan ortadan kayboldu. Ayrıca yurtdışındaki gibi üniversitelerle yeterince işbirliği geliştiremeyince aynı ivme yakalanamadı. Ama Campusonline gibi girişimler çaba göstermeye devam ediyor.

Modeli mevcut deneyimlerden biraz daha farklı kurgulayan Bilişim Garajı, yedi senelik Türkiye deneyiminin ardından elindeki modeli şimdi yurtdışına ihraç etmeyi planlıyor. İlk durak Londra olacak. Ekim ayından itibaren ise Hepsiburada'da derslerin online satışına başlanacak. Bu şirketin bireysel kullanıcılarla ilk karşılaşması olacak.

BİLİŞİM GARAJI İLE 100 BİN ÖĞRENCİ PARÇALARINI KENDİLERİNİN ÜRETİP MONTAJLADIĞI ROBOTLAR YAPTI.

İstanbul Portföy Yönetici Ortağı ve Yönetim Kurulu Üyesi Tufan Deriner, sene sonunda 4 milyar liralık portföy büyüklüğüne ulaşmayı hedefliyor.

FOTOĞRAF: DENİZ DOĞAN

Bağımsız Güç

İstanbul Portföy ve Actus Portföy birleşiyor. İki-üç ay içinde sonlanması beklenen birleşmeyle 2019'un sonunda 4 milyar liralık büyüklüğünde bir şirket ortaya çıkacak.

NUREFŞAN KUTLU

Portföy yönetim sektöründe değişim rüzgarları esiyor. 2018'in sonunda kamu portföy yönetim şirketlerinin birleşmesiyle başlayan değişim dalgası, nisan ayında TEB Portföy'ün ING Portföy'ü almasıyla devam etti. Haziran'da ise bağımsız portföy yönetim şirketlerinde büyük bir birleşme yaşandı. 2,4 milyar liralık portföy büyüklüğüyle sektörün en büyük bağımsız şirketlerinden biri olan İstanbul Portföy ve son dönemde Girişim Sermayesi Yatırım Fonları'yla (GSYF) iyi bir vime yakalayan Actus Portföy "İstanbul Portföy" çatısı altında birleşti. Global Yatırım Holding, Polsan ve İstanbul Portföy'ün gücünü arkasına alacak olan şirketin portföy büyüklüğü birleşmeden sonra üç milyar lirayı geçecek. İstanbul Portföy, Azimut Portföy'ün ardından portföy yönetim sektöründeki en büyük bağımsız portföy yönetim şirketi olurken sektörde ise dengeler değişecek. İstanbul Portföy Yönetici Ortağı Tufan Deriner "Önümüzdeki dönemde portföy yönetim sektöründe dev şirketlerin ortaya çıktığı bir yapıya gitmemiz gerekir" diyor. "Başka şirketler de satın almayı düşünüyoruz" diyen Deriner, bu ortaklığın içine ileride İslami (katılım) finans alanında şirketlerine değer katabilecek bir portföy yönetim şirketini dahil etmek istediklerinin de sinyallerini veriyor. Actus Portföy Genel Müdürü Barış Hocaoğlu ise "Hem organik hem de inorganik büyümede agresif olmaya devam edeceğiz" diyor.

Portföy yönetim sektöründe beş-altı sene öncesine kadar bir bağımsız portföy yönetim

şirketinin bir milyar liralık büyüklüğe ulaşması bile hayaldi. Banka iştiraki olan portföy yönetim şirketleri pastadan büyük paylar alırken bağımsız şirketlerin bir milyar liranın altında kalması rekabet açısından büyük sorun teşkil ediyordu. Üstelik dağıtım kanallarının kısıtlı olması da bağımsızların elini kolunu bağlıyordu. Yaklaşık dört sene önce ise sektörde bir takım değişiklikler yaşanmaya başladı. Devlet tarafından gerçekleştirilen sermaye piyasalarını liberalleştirme çalışmaları sektörü hareketlendirdi. Her ne kadar son bir yılda dövizdeki hareketlilik ve mevduat faizlerindeki yükselme nedeniyle fon büyüklüklerinde küçülme yaşansa da aslında son dört yıla baktığımızda hızlı bir büyüme söz konusu...

2015 sonunda 98,3 milyar lira olan toplam portföy büyüklüğü üç senede yüzde 115 büyüyerek 2018 sonunda 211,7 milyar liraya ulaştı. Sermaye Piyasaları ve Takasbank'ın iştirakiyle 2015'de açılan Türkiye Elektronik Fon Dağıtım Platformu (TEFAS) gibi mecralar fon sektörünün bilinirliğini yaygınlaştırırken, herkesin bütün fonlara erişiminin sağlanmasıyla da sektörde büyüme tetiklendi. Emeklilik fonları tarafında hükümetin attığı adımlar da portföylerin büyümesinde itici güç oldu. Özellikle banka iştiraki olan bağımsız portföy yönetim şirketleri emeklilik fonlarının etkisiyle büyüklüklerini hızla arttırdı. Emeklilik tarafından bir türlü istedikleri payı alamayan bağımsız portföy yönetim şirketleri ise satın alma, birleşme veya stratejik işbirliği yoluna giderek ofis maliyetleri, ayrı ayrı kar-zarar bilançoları gibi sorunları ortadan kaldırarak büyümeyi sürdürdü.

2015'te Azimut'un Bosphorus Capital'i satın alması sektördeki en büyük birleşmelerden biriydi. Bir anda bankalarla rekabet edebilecek bir yapıya bürünen Azimut Portföy şu anda 6,2 milyar liralık portföy büyüklüğüyle hala bağımsızlar arasında lider. Portföy büyüklüğünde 2,4 milyar lira ile ikinci sırada yer alan İstanbul Portföy ise Aralık 2016'da Ashmore Portföy Yönetimi'ni, Temmuz 2017'de ise Magna Capital'i satın aldı. Son hamlesini ise Actus Portföy ile birleşerek yaptı. İstanbul Portföy Yönetici Ortağı Tufan Deriner "Her koşulda nasıl büyüyebileceğimiz üzerine kafa yoruyorduk" diyor süreci anlatırken, "Birçok şirkete baktık. Fakat ilk defa beraber sinerji yaratabileceğimiz bir şirket bulduk" diye de devam ediyor. Actus Portföy Genel Müdürü Barış Hocaoğlu ise "Birleşme işlemi sonrasında özellikle her iki kuruluşun bugüne kadar farklı alanlarda oluşturduğu bilgi birikiminin yaratacağı sinerji, Global Yatırım Holding ve ortağı Centricus'un kurumsal desteği ile birlikte yepyeni bir boyuta taşınacak" diyor.

İstanbul Portföy ve Actus Portföy arasındaki birleşmeden üç milyar lirayı aşan portföy büyüklüğüyle dev bir yapı ortaya çıkacak. İstanbul Portföy çatısı altında birleşecek olan iki şirket faaliyetlerine şirketin Ortaköy'deki ofisinde devam edecek. Yeni oluşumda İstanbul Portföy'ün halihazırdaki ortakları yüzde 66,75'lik hisseye sahip olacak. Actus Portföy'ün yüzde 90,1'ine sahip olan Global Yatırım Holding ve yüzde 9,9'luk hissedarı Polsan ise yüzde 33,25'lik oranda pay sahibi olacak. Global Yatırım Holding'in ayrıca ileride şirketin yüzde 40 hissesini almak üzere opsiyonu da bulunacak.

Birleşmeden sonra Global Yatırım Holding ve Polsan, İstanbul Portföy'ün yüzde 33,25'lik hissedarı olacak.

Yeni dönemde İstanbul Portföy'ün Genel Müdürlük koltuğuna Actus Portföy'ün Genel Müdürü Barış Hocaoğlu oturacak. İstanbul Portföy'ün halihazırdaki Genel Müdürü Burak Üstay ise yönetim kuruluna geçecek. Hocaoğlu ile üniversiteden arkadaş olan Deriner "Biz Barış'la işi büyütebileceğimize çok inandığımız için Genel Müdürlük koltuğunu ona teslim edeceğiz" diyor. Hocaoğlu ise yeni dönem stratejisini "İki tarafında uzman olduğu konulara ve müşteri profillerine baktığımızda ciddi bir sinerji oluşmasını bekliyoruz. Türkiye'nin en büyük portföy yönetim şirketi olma yolunda ilerleyeceğiz" diyerek açıklıyor.

İstanbul-Actus birleşmesinin arkasındaki en önemli sebeplerden biri iki ekibin güçlü yanlarının bir araya gelmesiyle her alanda lider bir portföy yönetim şirketi oluşturma hedefi... Deriner "Bir araya geldiğimizde daha büyük ve ileriye dönük planlarını ger-

ACTUS PORTFÖY'ÜN GAZİANTEP ENTEGRE SAĞLIK KAMPÜSÜ PPP GSYF, ADDWISE TECHONE GSYF, LOGO VENTURES GSYF VE GREENONE GSYF OLMAK ÜZERE DÖRT FARKLI GSYF'Sİ BULUNUYOR.

Actus Portföy Genel Müdürü Barış Hocaoğlu yeni dönem stratejisini iki şirketin güçlü noktalarına odaklanarak bir sinerji yaratmak olarak açıklıyor. GSYF yatırımlarına ise devam edeceklerini belirtiyor.

çekleştirebilecek bir şirket ortaya çıkıyor" diyor. İki tarafın güçlü yanlarını ortaya koymasının ise büyümek için kilit nokta olduğunu düşünüyor. İstanbul Portföy'ün güçlü olduğu alan para piyasaları... Kısa Vadeli Borçlanma Araçları Fonu son beş yıldır ortalama yüzde 13,2'lik getiriyle zirveyi bırakmıyor. Yabancı (Gelişmekte Olan Piyasalar) Borçlanma Araçları Fonu da 2018'de yakaladığı yüzde 23,6'lık büyüme oranıyla dikkat çekiyor. Para piyasası fonlarında uzmanlaştıklarını belirten Deriner, "Fon getirilerinde her zaman yarışın içindeyiz. Çoğu fonumuz hep ilk üçte yer alıyor. Getiri tarafında bir problemimiz olmadığı için de şirketimiz büyümeye devam ediyor" diyor.

Actus Portföy ise son bir yılda alternatif varlık sınıflarında piyasaya sürülen GSYF'lerle büyük bir ivme yakaladı. Halihazırda Actus Portföy'ün yönetimi altında büyüklükleri 20 milyon lira ile 500 milyon lira arasında değişen dört GSYF var. Son bir yılda GSYF'lere yapılan 500 milyon liraya yakın yatırım şirketin diğer portföy yönetim şirketlerinden pozitif olarak ayrılmasına neden oldu. Zira sektörde 13 farklı portföy yönetim şirketi 30'u aşkın GSYF kurmuş olsa da birçok fon yatırım aşamasına geçmekte zorlanıyor. İstanbul Portföy de bu alana el atan şirketlerden biri... Şirketin SGF Sağlık Turizm ve Sanayisi GSYF ve Bosphorist GSYF olmak üzere iki tane GSYF'si bulunuyor. Ancak Bosphorist GSYF'de bir yatırım yapılırken diğer fon için ise yatırımcılarla görüşmeler devam ediyor. Dolayısıyla Forbes Türkiye'nin mart sayısında GSYF sektöründe "öncü" olarak tanımladığı Actus Portföy'ün bu alandaki başarısı İstanbul Portföy için büyük önem taşıyor. Birleşmeden sonra ilk odak noktası GSYF'ler olacak. GSYF'leri geliştirmek için bir senedir çok emek verildiğini ve artık pişme noktasına gelindiğini belirten Deriner, "Actus Portföy kısa sürede GSYF tarafında lider konumuna geldi. Birleşmeden sonra da bu ivmeyi devam ettirebilirsek 2019 sonunda dört milyarın üstünde bir portföy büyüklüğüyle seneyi kapatabiliriz" diyor.

İstanbul Portföy ve Actus Portföy'ün birleşmesinin iki-üç ay içinde tamamlanması bekleniyor. İlk olarak SPK'ya evraklar sunularak başvuru yapılacak. Daha sonra ise Actus Portföy ismi ortadan kalkarak İstanbul Portföy adı altında faaliyetler devam edecek. Deriner'in ileriye dönük planları arasında İslami finans ilkelerine uygun bir şirketi de bu birleşmeye dahil etmek yatıyor. "Ne Actus Portföy'de ne de İstanbul Portföy'de İslami (katılım) finansı konusunda yeterli bilgi birikimi yok" diyen Deriner, "Sıfırdan böyle bir işe girişmek yerine yeni bir ortaklıkla bu alana da girebiliriz" diye de ekliyor. Tabii ki, bu fikir şu anda sadece ileriye dönük bir plan. Gerçekleşmesi durumunda ise İstanbul Portföy'ün her alanda yeterli uzmanlığa sahip ve ürün çeşitliliği açısından lider bir şirket olması mümkün... Öte yandan, uzun vadede Global Yatırım Holding'in çoğunluk hisselerini satın alma opsiyonun kullanmasıyla şirkette dengelerin yeniden değişmesi de ihtimaller arasında. Hocaoğlu "Global Yatırım Holding'in başından beri vizyonu Türkiye'nin en büyük bağımsız portföy şirketini yaratmaktı" diyor. İleride çoğunluk hissesini alma opsiyonunu kullanmayı düşündüklerini de belirtiyor.

Şimdilik ilk hedef iki şirketin birleşmesiyle büyük bir sinerji yakalamak... Zaman ne gösterecek belli olmaz ama kısa vadede hedeflenen dört milyar liralık büyüklüğe ulaşılırsa İstanbul Portföy banka dışı en büyük portföy yönetim şirketlerinde zirveye oynayacak.

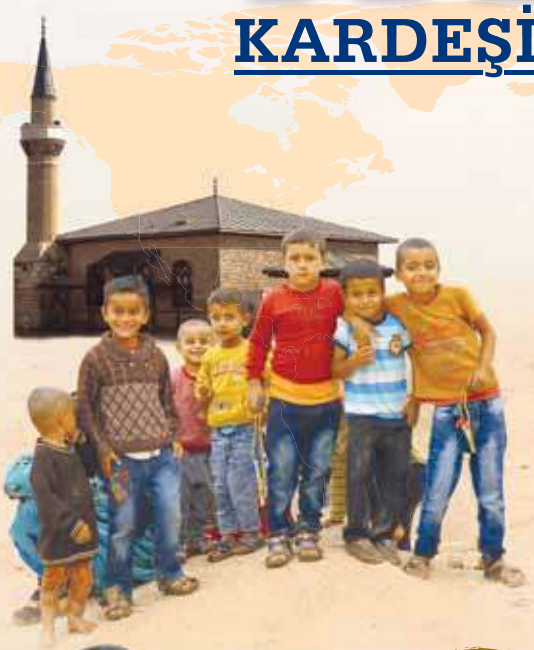
FOTOĞRAF: ŞEREF YILMAZ

DİYANET İŞLERİ BAŞKANLIĞI
THE PRESIDENCY OF RELIGIOUS AFFAIRS
رئاسة الشؤون الدينية

TÜRKİYE DİYANET VAKFI
TURKIYE DIYANET FOUNDATION
وقف الديانة التركي

KURBANINI PAYLAŞ

KARDEŞİNLE YAKINLAŞ



Yurt İçi
Kurban Bedeli
890₺

Yurt Dışı
Kurban Bedeli
725₺

SON GÜN

Bankalar
9 AĞUSTOS 2019

Müftülükler
10 AĞUSTOS 2019

ONLINE BAĞIŞ
bagis.tdv.org

ÇAĞRI MERKEZİ
+90 312 416 90 00

/DiyanetVakfi | /DiyanetVakfi | /turkiyediyanetvakfi | TDV Mobil Bağış

iyzico kurucusu Barbaros Özbugutu, PayU tarafından gerçekleştirilen satın almadan sonra yönetimdeki görevine devam edecek.

İYZİCO

Büyük Birleşme

Ödeme sistemleri sektöründe Türkiye'nin en iyi iki şirketi birleşiyor. 165 milyon dolara PayU'ya satılan iyzico'da yönetim değişmezken hedef beş sene içinde Türkiye'nin en büyük beş finansal kuruluşu arasına girmek.

NUREFŞAN KUTLU

İyzico'nun Üsküdar'da yer alan merkezi 'iyziPark' yeni nesil ofis anlayışıyla üniversite kampüsünün birleştiği yeşillikler arasında arındırılmış bir bölge... Güneşli bir İstanbul sabahında iyzico'nun üniversite gençlerini anımsatan çalışanları yeşil çimenlerin arasına yerleştirilmiş ahşap banklarda çalışıyor. Bir grup kampüsün tam ortasında yer alan basketbol sahasında maç yapıyor. Yorucu iş gününün hengamesinden kısa bir süreliğine uzaklaşmak isteyenler ise yürüyüş yaparak açık havanın tadını çıkarıyor. Bir anda başka bir dünyaya girmişsiniz hissi yaratan bu ortamı gördüğünüzde Türk fintek ekosisteminin tarihindeki en büyük satışın arkasındaki etkenleri anlamak mümkün... PayU'nun 11 Haziran'da 165 milyon dolara satın aldığı iyzico, kampüsüyle, çalışanlarıyla, çalışma biçimiyle, iş anlayışıyla ve çözüm odaklı ürünleriyle ödeme sistemleri şirketleri arasında parıl parıl parlıyor. Şirketin kurucularından Barbaros Özbugutu, iyzico'nun ekibinin ve kültürünün PayU'yu cezbettiğini belirtiyor ve ekliyor "PayU'nun hedeflerine ulaşması için doğru ekipleri şirkete dahil etmesi gerekiyordu. iyzico-PayU birleşmesinden sonra bir milyar lira ciro yapan bir şirket haline gelerek beş yıl içinde Türkiye'nin en büyük beş finansal kuruluşu arasına gireceğiz."

Türkiye'nin ilk beş finansal kuruluşu ara-

FOTOĞRAF: ŞEREF YILMAZ

sına girmek büyük bir iddia... Fakat ödeme sistemleri sektöründeki en tecrübeli iki büyük şirketin birleşeceği göz önüne alındığında çok da imkansız görünmüyor. Öte yandan Barbaros Özbugutu ve Tahsin Işın'ın altı yıllık iyzico hikayelerine dönüp bakıldığında iddianın arkasının dolu olduğunu görmek mümkün... iyzico'nun 165 milyon dolarlık dev satışını anlamak için önce tarihleri yedi sene geriye sarmakta fayda var. Zira bu satın almadan önce de iyzico kuruluşundan itibaren aldığı toplam 28 milyon dolarlık toplam yatırımla sektörün en çok yatırım alan şirketleri arasında yer alıyordu.

2012'de Almanya'da doğup büyümüş iki Türk tarafından kurulan iyzico, henüz fikir aşamasındayken yatırım alarak sektöre sağlam adımlarla girdi. Şirket, içlerinde eski Avusturya Cumhurbaşkanı'nın oğlu ve First Data'nın EMEA Başkanı Stefan Klestil'in ve ödeme sistemleri işindeki önemli yatırımcıların yer aldığı Pahicle Invest'den bir milyon dolarlık yatırım aldığında henüz bir adı bile yoktu. Hatta Özbugutu ve Işın bu işi yapacaklarından emin de değildi. Yedi sene önce Viyana'da yapılan yatırımcı toplantısından bir milyon dolarlık yatırım vaadiyle çıkan iki ortak "Artık bu işi yapacağız herhalde" dedi ve yola koyuldu. Özbugutu o zamanlar Klarna'nın Almanya Genel Müdürü'ydü. Işın'ın ise kendi şirketi vardı. Her ikisi de işlerini bırakarak ilk adımı attı. Sonraki adım ise Türkiye'ye taşınmaktı.

Henüz fikir aşamasında alınan bir milyon dolarlık yatırım şirketin katalizörü oldu. Fakat Özbugutu ve Işın için Türkiye'de işler Almanya'daki kadar kolay işlemedi. iyzico 2013'de Türkiye'de faaliyete başladığında şimdilerde 43 şirketin yer aldığı ödeme sistemleri sektöründe tek bir şirket vardı. iyzico'nun bugün yollarını birleştirdiği PayU, o zamanlar tek rakibiydi. Türkiye'de ödeme sistemleri bankaların hakimiyet alanıydı. iyzico'nun bu ekosisteme dahil olmak için ilk önce bankaları ikna etmesi gerekiyordu. İlk bankayı ikna etmek iyzico kurucularının on ayını aldı. Diğer bankaları ikna etme çalışmaları ise iki buçuk sene sürdü. Bu süreci "kan-ter-gözyaşı" olarak tanımlayan Özbugutu, PayU'nun iyzico'dan daha önce piyasaya girmiş olmasının ise özellikle yatırımcıları ikna aşamasında işlerini kolaylaştırdığı görüşünde... "Yatırımcılara bunu daha önce hiç kimse yapmamış dediğinizde korkuyorlar" diyen iyzico kurucusu, "Bakın PayU da bu işe girmiş dediğinizde ise işler değişiyor. Demek ki burada potansiyel var diye düşünüyorlar" diye de ekliyor.

iyzico ilk yatırımından sonra hızlı bir şekilde yatırım turlarına girerek toplam beş yatırım turundan 28 milyon dolarlık yatırım aldı. Şirketin yatırımcıları arasında IFC, Amadeus Capital, Endeavor, Speedinvest, 212, Vostok ve Beenos bulunuyor. Şirketin 2017'de Vostok Emerging Finance'den aldığı 13 milyon dolarlık yatırım hala Türk fintek sistemindeki en büyük yatırımlardan biri... Son olarak ise 2018'in aralık ayında mevcut yatırımcılarından IFC, Vostok Emerging Finance ve Amadeus Capital'den dört milyon dolarlık yatırım aldı.

6 milyar liralık işlem hacmine ulaşan iyzico 2017'den bu yana ortalama yüzde 150 büyüyor.

Şüphesiz bütün bu yatırımlar şirketin 165 milyar dolarlık değerlemesine giden yolda önemli mihenk taşlarıydı. Fakat özellikle son iki yılda yakalanan başarının da yatırımları çağırdığı muhakkak... Son bir yılda altı milyar liralık işlem hacmine ulaşan iyzico, içinde küçük işletmelerin yanı sıra Amazon gibi devlerin de bulunduğu 32 binden fazla üye işyerinde hizmet veriyor. Üç yüzden fazla pazaryeri ve 420 bin alt üye işyeri ile çalışıyor. Özbugutu "Dünyanın en büyük e-ticaret şirketi de Ayşe Teyze'nin el işlerini sattığı küçük işletmesi de aynı platformu kullanıyor. Bu beni inanılmaz mutlu ediyor" diyor. Şirketin 2017'den bu yana ortalama yüzde 150 büyüme hızını yakaladığına da dikkat çekiyor.

Özbugutu'nun tabiriyle iyzico ve PayU arasındaki "flörtleşme" dönemi de bu hızlı büyümenin etkisiyle üç yıl önce başladı. 2016'da küresel yönetimi değişen PayU, Laurent le Moal li-

İYZİCO, ÜSKÜDAR'DA İNŞA ETTİKLERİ YENİ GENEL MERKEZLERİ İYZİPARK'A 2018'İN EYLÜL AYINDA TAŞINDI.

derliğinde yeni bir stratejiyle her bölgede büyümek için adımlar atmaya başladı. Son yıllarda birçok ülkede satın almalar gerçekleştiren şirket, iyzico kurucuları ile de değişik etkinliklerde bir araya geldiğinde bu ihtimal üzerine konuşmaya başladı. 2018'in haziran ayında Amsterdam'da gerçekleşen Money 2020'de ise PayU CEO'su Laurent Le Moal, "Artık bu işin adını koyalım" dedi. Özbuğutu'nun 'flörtleşme' dönemi olarak tanımladığı süreç böylece resmileşti. Özbuğutu ve Işın ilk olarak yönetim kurulu ile konuştu. Sonra da Le Moal ve PayU EMEA CEO'su Mario Shiliashki ile bir araya gelerek iki şirketin vizyonları hakkında konuşmaya başladı. Özbugutu "İki şirket arasında ciddi bir örtüşmenin olduğunu gördük" diyor süreci anlatırken, "Onlar finansal hizmetlerde sınırları kaldırmak istiyordu. Biz ise demokratikleştirmeyi ve herkese ulaşılabilir kılmayı planlıyorduk."

iyzico birleşmeden sonra PayU'nun aktif olarak faaliyet gösterdiği 18 ülkede hizmet verecek.

Birleşmeye giden süreç 2018'in ikinci yarısından itibaren hızlandı. Bir yılın sonunda ise PayU, 11 Haziran 2019'da iyzico'yu 165 milyon dolara satın aldı. Böylece sektördeki iki büyük rakip tek bir şirket haline geldi. Özbugutu "Altı sene evvel bir tohum ektik. Değişik yatırımlarla suladık, büyüttük. Artık meyvesini yeme zamanı" diyor. Fakat ağacı henüz bırakmayacaklarını da belirtiyor. iyzico ve PayU birleşmesinden sonra iyzico'nun yönetim kurulu dahil bütün ekibi aynı şekilde çalışmaya devam edecek. Şirketin dümenini Özbugutu ve Işın yürütecek. "Daha yapacak çok işimiz var" diyen Özbuğutu'nun hedefi şirketi üç sene içinde bir milyar lira ciro yapan bir şirket haline getirmek... PayU'nun çatısı altında bulunduğu dünyanın en önemli medya ve e-ticaret şirketlerini bünyesinde barındıran Naspers grubu çok hızlı bir şekilde büyümeyi yakalamak istiyor. iyzico'nun birleşmeden sonra PayU'nun aktif olarak bulunduğu 18 ülkede hizmet vermeye başlayacak olması da büyümeyi hızlandıracak etkenlerden biri olarak görülüyor. Büyüme stratejisinin ana ayağını ise Türkiye'nin etrafındaki coğrafyaya açılmak oluşturuyor. "PayU bünyesinde asıl amaç sadece Türkiye'de değil bütün coğrafyada güçlenmek" diyen Özbugutu, iyzico'nun satın alınmasıyla Türkiye'nin PayU'nun Hindistan'dan sonra en büyük ikinci pazarı haline geldiğini de belirtiyor.

Birleşmenin üzerinden henüz çok az vakit geçti. Ayrıntıların netleşmesi için şu anda BDDK ve Rekabet Kurulu'ndan onaylar bekleniyor. iyzico tarafında da PayU tarafında da hummalı bir çalışma söz konusu... Şirket çalışanları da yöneticileri de iyzico'nun geleceğine odaklanmış durumda. "iyzico ismi ortadan kalkacak mı?" diye sorduğumuzda Özbugutu, "Şirketin ismi iyzico olur, PayU olur, iyzico PayU Company olur. Aslında bütün bu süreç içinde o kadar da önemli değil. Önemli olan bizim yolculuğumuz" diyor. İddiasını ise bir kere daha ortaya koyuyor: "Türkiye'nin en büyük ilk beş finansal kuruluşundan biri olma yolunda hızla ilerliyoruz."

İYZİCO NEDİR?

iyzico, farklı alanlarda hizmet veren çeşitli büyüklüklerdeki e-ticaret şirketlerine kolay ve güvenli ödeme yöntemleri sunmak için kurulan bir platform. Sanal POS hizmeti veren şirket, fiziki POS cihazlarının yaptığı işin İnternet ortamında gerçekleşmesini sağlayan bir çözüm sunuyor. Bankaların ulaşamadığı ve BDDK kuralları nedeniyle POS hizmeti veremediği işyerlerinin kredi kartı üzerinden tahsilat yapmasına (taksitli de dahil) imkan tanıyor. Örneğin yeni kurulmuş bir e-ticaret girişiminin bankadan sanal POS alması hem kolay değil hem de yüksek banka aidatları, komisyonlar ya da ek ücretler toplamda ciddi bir maliyet getiriyor. Buna ek olarak bir işyerinin tahsilat almak için her bankayla anlaşması da iş yükü bir tarafa imkansız. Sanal POS işte bu sorunları çözüyor. Tamamen kendi altyapılarını kullanan bu çözümü de bankalar, ölçekleri nedeniyle kendilerinin bizzat ulaşmak istemediği girişimlere götürmesi için birtakım finansal teknoloji girişimlerine bırakıyor ya da bırakmak zorunda kalıyor.

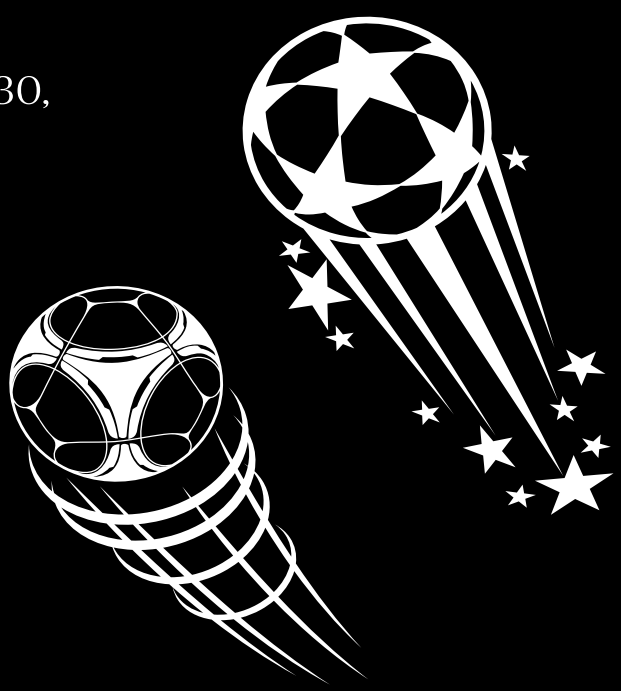
İnternetten yaptığınız birçok alışverişte ödeme aşamasında iyzico ismini görmek mümkün. Zira Türkiye'de 32 binden fazla işyeri iyzico ile çalışıyor. Bunun nedeni iyzico'nun güvenilir ve kolay entegre olunan bir sisteme sahip olması... iyzico'yu kullanmak isteyen işyerleri birkaç dakika içinde İnternet üzerinden başvuruyu tamamlayabiliyor. Kullanıcıya belirli kodlar veriliyor; bu kodlarla sanal POS, şirketin Web sitesine entegre ediliyor. Ardından deneme işlemleri yapılıyor ve kısa süre içinde işyeri, sanal POS üzerinden Visa ve Mastercard'lılar dahil tüm kredi kartlarından gerçek ödeme almaya başlıyor. Üstelik iyzico bu işlemlerin hepsini ücretsiz sunuyor. Parayı ise üye işyerinin yaptığı her bir satıştan aldığı yüzde 3,69 komisyon ve işlem başına 25 kuruşluk tahsilattan kazanıyor.

Lionel Messi, 16 yaşında Barcelona'ya transfer oldu.

30 ·ALTI· 30 Forbes

O genç yaşında büyük fark yarattı.
Dünyanın en prestijli listesi Forbes 30 Altı 30,
bugünün fark yaratan, sınırları zorlayan,
dünyaya meydan okuyan gençlerini arıyor.

Sen de aday ol ya da adayını göster.
forbes.com.tr/30alti30



TURKUVAZ DERGİ

TÜRKİYE Forbes

ABD Başkanı Donald Trump'ın başlattığı ticaret savaşları yeni bir döneme giriyor.

TINA* Piyasası

Ticaret savaşı üretimde belirgin bir düşüşe neden olurken Çin kelimenin tam anlamıyla frene bastı. Merkez bankalarının durgunluk ihtimaliyle mücadele edecek yeteri kadar silahının olmaması da endişe yaratırken ABD borsaları rekor kırmaya devam ediyor.

LEVENT GÜRSES

Başta ABD olmak üzere borsa endeksleri rekor seviyelere ulaştığı ve işsizlik oranı düşük seviyede seyrettiği halde küresel ekonomiye ait birçok gösterge tehlike sinyalleri veriyor. ABD Başkanı Donald Trump'ın Çin ürünlerine gümrük vergilerini artırarak başlattığı ticaret savaşı üretimde belirgin bir düşüşe neden olurken, küresel durgunluk beklentileri had safhaya ulaştı. Dünya ekonomisinde artık 2008'deki kadar derin ve acılı bir durgunluk döneminin kaçınılmazın ötesinde olduğu savunuluyor.

ABD'de imalat sanayinin zayıflaması ve ticaret savaşının yarattığı belirsizlik, Almanya'da işsizlikteki artış ve sanayi üretiminin zayıflaması, Japonya'da üretimin zayıflaması ve ihracatın yavaşlaması ve Çin'in son 27 yılın en düşük büyüme oranını açıklaması büyük bir

FOTOĞRAF: FORBES ARŞİV

* ALTERNATİF YOK (THERE IS NO ALTERNATIVE)

durgunluğa yönelik artan riskler olarak değerlendiriliyor.

Özellikle ABD'de ekonominin sağlığının kritik bir göstergesi olan İmalat Sanayi Satın Alma Yöneticileri Endeksi'nin nisan ayından bu yana keskin bir düşüş sergileyerek Eylül 2009'den beri en düşük seviyesine inmesi, ABD-Çin ticaret savaşının ABD ekonomisine olumsuz etkisini gösteriyor. Trump'ın "önce ABD" şiarıyla, ABD sanayisini korumak için başlattığı ticaret savaşı söz verdiğinin tam aksine imalat sanayini vurmuş durumda.

Ticaret savaşının diğer cephesi Çin'de ise yılın ikinci çeyreğinde ekonomi yüzde 6,2 büyüme göstererek 1992'den bu yana en düşük performansını gösterdi. Trump'ın Çin ürünlerine ek gümrük vergileri Çin'in ABD'ye olan ihracatında yüzde 26 düşüşe neden olunca ekonomi de sert bir fren yaptı.

Çin'in zayıflaması bölgedeki diğer ticaret ortakları ile dış ticaret hacminin yüksek olduğu Almanya, Japonya ve Avustralya gibi büyük ekonomileri de etkiliyor. Dünya Bankası'nın Beklentiler Grubu Başkanı Ayhan Köse küresel ticaretteki tansiyondan dolayı dünya ekonomisinin bir yol ayrımına yaklaştığını vurguluyor.

Avrupa'da imalat sanayi ise halen durgunluğa girmiş durumda. Özellikle iki büyük güç Almanya ve Fransa'da nisan ayından beri sanayi verileri inişte. Avrupa'nın en büyük ekonomisinde, nisan ayında sanayi üretiminde beklenen yüzde 0,5 düşüşe karşılık yüzde 1,9 gerileme şaşkınlık yarattı. Avrupa Birliği büyüme için tamamen ihracata bağımlı durumda ve yavaşlayan küresel ekonomi nedeniyle siparişler de hızla azalıyor.

Dünya ekonomisi 2008'deki küresel finansal krizin yarattığı derin durgunluğun ardından geri dönüş yaparak 2018'in başlarına kadar işbirliği içinde uluslararası bir büyüme dönemi yaşadı. Ancak ticaret savaşının etkisiyle son aylarda küresel ticaretteki yavaşlama Asya'dan Avrupa'ya kadar birçok ekonomide imalat sanayindeki gerileme durgunluk döneminin başladığına ilişkin sinyal veriyor.

Morgan Stanley ekonomisti Chetan Ahya ABD ile Çin arasındaki ticaret savaşı çözülmezse ve ABD yönetimi gümrük tarifelerini artırma tehditlerini gerçekleştirirse küresel büyümenin hızla gerileyeceğini ve üç çeyrek yıl içinde küresel durgunluğa girileceğini vurguluyor.

Trump'ın ek gümrük vergilerini askıya aldığı ve Çin ile ticaret görüşmelerinin yeniden başladığı son G-20 toplantısının ardından riskler biraz hafifledi. Ancak belirsizlikler devam ediyor, görüşmeler tekrar kesilebilir ve ticaret savaşı şiddetlenebilir.

İngiltere Merkez Bankası Başkanı Mark

IMF, NİSAN RAPORUNDA EKONOMİLERDE FREN ÖNGÖRDÜ

(IMF'nin Dünya Ekonomisinin Görünümü Nisan 2019 raporuna göre reel GSYİH'de değişim, %)

	2015	2016	2017	2018	2019*	2020*
DÜNYA	3,4	3,4	3,8	3,6	3,3	3,6
GELİŞMİŞ EKONOMİLER	2,3	1,7	2,4	2,2	1,8	1,7
ABD	2,9	1,6	2,2	2,9	2,3	1,9
EURO BÖLGESİ	2,1	2,0	2,4	1,8	1,3	1,5
JAPONYA	1,2	0,6	1,9	0,8	1,0	0,5
GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER	4,3	4,6	4,8	4,5	4,4	4,8
ÇİN	6,9	6,7	6,8	6,6	6,3	6,1
RUSYA	-2,5	0,3	1,6	2,3	1,6	1,7

* 2019 VE 2020 TAHMİNDİR
KAYNAK: IMF DÜNYA EKONOMİSİNİN GÖRÜNÜMÜ NİSAN 2019

KAYGILAR YÜKSELİRKEN BORSALAR REKOR KIRIYOR

Wall Street'ten başka alternatif yok

Küresel ekonomiye ilişkin kötü haberler artarken Wall Street rekor kırıyor. 15 Temmuz günü ABD'de tüm borsa endeksleri yeni rekorlar kırdı. Dow Jones, 27 bin 359 puan, S&P 500 3 bin 014 puan, Nasdaq endeksi ise 8 bin 258 puan ile bir kez daha tüm zamanların en yüksek noktasına çıktı. Peki neden? Her yerde bu kadar olumsuz haber varken, küresel ekonomiye ilişkin kaygılar yükselirken hisse senedi fiyatları niçin artıyor? Aslında cevabı çok basit; yatırımcıların gidecek yeri kalmadı.

ABD'li yatırımcılar bu durumu, "Alternatif Yok" sözlerinin İngilizcesinin (There Is No Alternative) kısaltması olan "TINA piyasası" olarak adlandırıyor. Tüm dünyadaki merkez bankalarının faiz oranlarını fazlasıyla düşük tuttuğu bir ortamda yatırımcıların şimdilik hisse senedinden başka yatırım alternatifi kalmadı. Düşük faiz oranları tahvillerin hisse senetlerinden daha az çekici olmasına neden olduğu gibi emtia ve gelişmekte olan piyasalar da yatırımcılara güven vermiyor.

Aslında hisse senedi yatırımcıları da devam eden ABD-Çin ticaret savaşının, yavaşlayan küresel ekonominin ve jeopolitik gerginliklerin getirdiği olumsuzların fazlasıyla farkında. Bank of America Merrill Lynch'in haziran ayı anketinde, fon yöneticilerinin finansal krizden bu yana en fazla "ayı piyasası" beklentisi görüşünde oldukları belirtildi.

MKM Partners'ın kıdemli piyasa analisti JC O'Hara, "Endekslerde rekor kırıldığında yatırımcılar şampanya patlatmıyor. Küresel ekonomideki yavaşlama belirtilerinin fazlasıyla farkındalar" diye konuşuyor.

Ancak rallinin bir süre daha devam etmesi bekleniyor. Wells Fargo Investment Institute tarafından yapılan araştırmaya göre, Fed'in faiz indirimlerinden sonra borsadaki rallilerin en az 12 ay devam ettiği saptandı.

Carney de Trump'ın ticaret politikalarının büyüme üzerindeki soğutucu etkileri nedeniyle küresel ekonomiyi karaya oturtabileceğini vurgulayarak belirsiz ticari ortamın küresel ticaret, imalat ve sanayi üretimi ile sermaye malları siparişlerinde keskin yavaşlamalara neden olduğunu vurguladı. Mark Carney, "Küresel büyümenin kalitesi inişe geçmiş durumda. G-7'de yatırımların artış oranı 2017 sonundaki zirveden bu yana yarı yarıya azaldı. Bu da küresel büyümeyi büyük ölçüde tüketici harcamalarına bağımlı hale getirdi" dedi.

Bir başka önemli gelişme ise ABD ekonomisinin yılın ilk çeyreğinde yüzde 3,1 ile beklentinin hafif altında büyümesi oldu. Beklenti büyümenin yüzde 3,2 olmasıydı. Ancak burada kilit faktör büyümenin her zaman itici motoru olan tüketici harcamalarının hız kesmesiydi. Ekonominin en büyük bölümünü oluşturan tüketici harcamaları bir yılın en düşük seviyesi olan yüzde 0,9 arttı. Güçlü yatırımlar zayıf tüketici harcamalarını dengeledi. Ancak büyümenin yılın ikinci çeyreğinde yavaşlaması bekleniyor. Ekonomistler, nisan-haziran çeyreğinde büyümenin yüzde iki civarında olmasını bekliyor.

Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) beklentileri bu yönde. Nisan ayındaki Küresel Ekonominin Görünümü raporunda bu yıl küresel ekonominin yüzde 70'inde ekonomik büyümenin düşeceğini öngören IMF, 2019'da dünya ekonomisiyle ilgili büyüme tahminini yüzde 3,5'ten yüzde 3,3'e düşürdü. Küresel ekonomide geçen yıl büyüme yüzde 3,6 olmuştu.

IMF bu yıl ABD ekonomisinin ise yüzde 2,3, 2020'de yüzde 1,9 büyüyeceğini öngörüyor. ABD ekonomisini geçen yıl yüzde 2,9 büyümüştü. Geçen yıl yüzde 1,8 büyüme gösteren Euro Bölgesi'nin ise bu yıl 1,3, 2020'de 1,5 büyümesi bekleniyor.

Yatırım bankası UBS ticari gerilimin daha da artmasının, küresel ekonomide durgunluğun "bir adım ötede" olmasına neden olacağını açıkladı. UBS'in ekonomik araştırma birimi başkanı Arend Kapteyn, ticaret savaşının kötüleşmesi halinde, küresel büyümenin 1,5 yıl içinde yüzde 0,75 gerileyeceğini, ABD'deki ekonomik gerilemenin yüzde bir, Çin'de yüzde 1,2, Avrupa'da ise yüzde 0,74 olacağını vurguladı.

Bu olumsuzluklara ek olarak küresel borç miktarı yılın ilk çeyreğinde 246,5 trilyon dolara ulaştı. Borçların toplamı, küresel ekonomik üretimin tam dört katı ve mevcut borçları ödemek için yeryüzündeki her insanın karşılığını almadan fazladan üç yıl çalışması gerekiyor.

Tüm bu endişe yaratan gelişmelerin ortasında ABD Merkez Bankası'nın (Fed) faiz indirimi tartışılıyor. Normalde işsizlik oranının bu kadar düşük olduğu, borsa endekslerinin rekor kırdığı ve ufukta yavaşla-

1992'DEN BU YANA EN DÜŞÜK BÜYÜME

Ticaret savaşı Çin'i soğutmaya başladı.

Çin ekonomisinin neredeyse son 30 yılın en düşük büyüme hızını göstermesi, ABD-Çin ticaret savaşının nasıl küresel ekonomiyi soğutacağının ilk göstergesi olarak değerlendiriliyor. Bu yılın ikinci çeyreğinde dev ekonominin 1992'den bu yana en düşük hızı olan yüzde 6,2 büyüdüğü açıklandı. Bu oranın Çin hükümetinin tahmininin en alt noktasında olduğu belirtilirken, Pekin'in verilerle oynadığına dikkat çekilerek daha da kötüsü olabileceği vurgulanıyor. Çin 2001-2010 döneminde yıllık ortalama yüzde 10,5 büyümüştü.

Çin, altyapı projelerine daha fazla harcama yaparak ve vergi oranlarını düşürerek ekonomiyi canlandırmayı çabalıyordu. Bu önlemler nisan ayında ekonomik faaliyetlerde canlanma yaratsa da, mayıs ortasında ABD ile Çin arasındaki ticaret görüşmelerinin kesilmesinden sonra ekonomi daha da yavaşladı.

Pekin hükümetinde büyüme verilerinin önümüzdeki aylarda daha da düşebileceği konusunda giderek artan endişeler var. Verilerin açıklandığı toplantıda konuşan Ulusal İstatistik Bürosu sözcüsü Mao Shengyong, "Ekonomik koşullar hem yurtiçi hem de yurtdışında hala çok zorlu, küresel ekonomik büyüme yavaşlıyor, dış istikrarsızlıklar ve belirsizlikler artıyor. Çin ekonomisindeki dengesiz ve yetersiz gelişme hala akut ve ekonomi yeni bir aşağı yönlü baskı altında" dedi.

Yılın ilk yarısında Çin'in ihracatı geçen yılın aynı dönemine oranla sadece yüzde 0,1 arttı. Haziran ayında ise yüzde 1,3 azaldı. Büyümedeki gerilemenin büyük bölümü ihracattaki düşüşten kaynaklandı. Sanayi üretiminin göstergesi olan ithalat ise, haziran ayında bir önceki yıla göre yüzde 7,3 azaldı.

En başarılı 30 genç kim?

30 ·ALTI· 30

Forbes

DÜNYANIN EN PRESTİJLİ LİSTESİ İÇİN ADAY OL YA DA ADAY GÖSTER

TÜRKİYE Forbes

forbes.com.tr/30alti30

ma belirtilerinin olduğu bir ortamda Fed'in faiz indirmemesi gerekir. Dönem, beklenen durgunluk ile mücadele etmek için faiz artırarak cephane biriktirme dönemi olarak yorumlanıyor. Ancak Başkan Trump Fed Başkanı Jeremy Powell'a faiz indirimi konusunda baskı yapıyor, düşük faiz oranlarının daha fazla borçlanmayı ve harcamayı teşvik etmesi planlanıyor.

Küresel durgunluk yaklaşırken bununla mücadele edecek merkez bankalarının yeteri kadar silahının olmaması da endişe yaratıyor. 2008 krizinde merkez bankalarının işbirliği içinde aldıkları önlemler ile krizin daha da derinleşmesine engel olunmuştu. O dönem ABD, Avrupa ve Japonya merkez bankaları da faiz oranlarını düşürmüş, yoğun biçimde tahvil satın almış, hükümetler bankalara para vermiş ve finansal ürünleri desteklemişti. Ekonomileri çökmekten kurtaran benzeri görülmemiş bir deneme dönemi olmuştu.

Küresel durgunluk yaklaşırken merkez bankalarının mücadele edecek silahının olmaması endişe yaratıyor.

Ancak bugün Japonya ve Avrupa'da faiz oranları sıfırın altında. ABD'de faizler tarihsel standartlara göre düşük ve bir krizde düşürmek için daha fazla imkan yok. Merkez bankalarının çoğu son zamanlarda ekonomilerini canlandırmak için satın aldıkları büyük miktarlarda tahvil ve diğer menkul kıymetleri elinde bulunduruyor.

Para politikalarının kredibilitesi de azalıyor. Merkez bankaları bu genişleme sırasında yüzde iki enflasyon hedeflerine ulaşmadı. Bir sonraki krizde fiyatların tehlikeli derecede düşme riski de artmış oldu.

Ayrıca tüm bu kısıtlar hükümetlerin geniş çaplı bir küresel yavaşlamayı dengelemek için birlikte çalışmak için çok az istek gösterdikleri bir dönemde endişe yaratıyor. ABD ve Avrupa bir ticaret savaşının eşiğinde. Başkan Trump'ın çelik ve alüminyuma gümrük vergileri koyma kararının yanı sıra Alman ve diğer Avrupa otomobillerine vergi koyma tehdidi de Atlantik'in iki yakasında ticaret savaşını körükleyebilir.

Trump, Avrupa Merkez Bankası'nı (ECB) Euro Bölgesi'ndeki ekonomiyi korumak için attığı adımları, euro'yu zayıflatarak ABD'yi dezavantajlı hale getirmekle suçluyor. Trump, Twitter'da paylaştığı mesajda, merkez bankalarının bir silahlanma yarışında olduğunu, Çin ve Avrupa'nın ABD'ye üstünlük sağlamak için para birimlerini manipüle ettiğini ve Fed'in de aynı şeyi yapması gerektiğini söyledi. Trump, "Diğer ülkeler oyunlarını oynamaya devam ettikçe ya arkamıza yaslanıp kibarca izleyen aptallar olmaya devam edeceğiz ya da onlar gibi yapacağız" dedi.

Merkez bankası yetkilileri, yeni bir durgunluk alevlenirse saldırgan davranmaya hazır olduklarında ısrar ediyor. ECB, Euro Bölgesi'ni canlandırmak için hazır bekliyor ve Fed de faiz oranlarını düşürmeyi sürdüreceğinin sinyallerini veriyor.

Ancak tüm dünyadaki ekonomistler merkez bankalarının bir sonraki krizde geçen seferki gibi tek kurtarıcı olamayacaklarını söylüyor. IMF eski baş ekonomisti Olivier Blanchard, Portekiz'in Sintra kentindeki merkez bankacılığı forumunda, Avrupa'ya işaret ederek mali politikaların fazlasıyla aktif bir rolü olduğunu belirterek "Ancak ECB bunu yapmak için donanımlı değil" dedi.

Mario Draghi'nin yerine ECB Başkanlığına aday gösterilen IMF Başkanı Christine Lagarde ise haziran ayında blogundaki yazıda, merkez bankalarının mali kısıtlara karşı ana savunma hattı olacağı belirterek, "Yüksek kamu borcu ve düşük faiz oranları birçok ülkeyi manevra yapma konusunda sınırlıyor" dedi. Lagarde, durgunluk döneminde ekonomik araçlarını "mümkün olan her yerde belirleyici parasal gevşetme ve mali teşvik ile" birlikte kullanmaları gerektiğini belirtti. Lagarde bir duraklama döneminde, "mümkünse kararlı parasal genişleme ve finansal ivmelendirme programları da dahil olmak üzere" ülkelerin ekonomik silahlarını birlikte kullanmaları gerektiğini vurguladı.

Ancak belirsizlikler var. ECB Başkanı Mario Draghi bankanın tahvil satın alma ve ekonomiye para pompalama konusunda hala önemli imkanları olduğunu söylese de bazı uzmanlar Draghi'nin düşmanından önce saldırarak öne geçmeye çalıştığını çünkü ECB'nin kapasitesinin bittiğini çok iyi bildiğini savunuyor.

ULUSLARARASI PARA FONU (IMF) NİSAN AYINDA YAYINLADIĞI KÜRESEL EKONOMİNİN GÖRÜNÜMÜ RAPORUNDA DÜNYA EKONOMİSİYLE İLGİLİ BÜYÜME TAHMİNİNİ, YÜZDE 3,5'TEN YÜZDE 3,3'E DÜŞÜRDÜ.

Yeni Dönem

Son dört yıldır ilk üç sırada yer alan kamu bankaları bu sene de liderliğini sürdürüyor. Halkbank tüm kalemlerde yüksek hızda büyürken Yapı Kredi aktifler ve kredilerde en çok büyüyen özel banka oldu. Merkez Bankası'nın faiz hamlesinden sonra kredi ve mevduatlarda yeni bir rekabet dönemi başlayacak.

Merkez Bankası uzun süreden beridir beklenen faiz indirimini sonunda gerçekleştirdi ve bir hafta vadeli repo ihalelerinde uygulanan faiz oranını yüzde 24'ten yüzde 19,75'e çekti. Bu hamle ABD Merkez Bankası ve Avrupa Merkez Bankası'nın da genişlemeci bakış açısıyla birleşince önümüzdeki dönemde daha fazla faiz indirimi yapılacağı beklentisine neden oldu.

Bankacılık sektörü açısından bu indirimin önemi kredi piyasasını olumlu etkileyecek olması. Bankaların yıl bazında kredi değişimlerine bakıldığında özellikle kamu bankaları liderliğinde büyük özel bankaların yükü sırtladığı görülüyor. Kredi rekabetinde orta ve küçük ölçekli bankaların daha temkinli kalmasının sebebi kredi verme kriterlerinin çok daha sıkı tutulması olarak gösteriliyor. Sektörün tümüne bakıldığında bu kredi kompozisyonunun aynı zamanda mevduat rekabetini de körüklediğini rakamlar gösteriyor. Mevduat kaleminde DTH'lardaki yığılma ve dolarizasyon tartışmaları malum...

Merkez Bankası'nın faiz hamlesini enflasyon rakamlarının gerilemeye başlaması takip ettiği takdirde 2019'da mevduat savaşı yeni bir boyut kazanacak. Önümüzdeki dönemde özellikle küçük ve orta ölçekli bankaların mevduat savaşında daha etkin olmaya çalışması bekleniyor.

Kredilerde daralma yaşayan bankaların mevduat artışına devam ettikleri tabloda banka bazında görülebiliyor. İşte Merkez Bankası'nın faiz hamlesinden sonra bu oranların birbirine yaklaşması bekleniyor. Böylece sene sonunda yaklaşık yüzde 10-15 aralığında bir kredi büyümesi yakalanabileceği tahmin ediliyor.

BÜYÜK ÖLÇEKLİ

2018 Sıra	2017 Sıra	BANKA	Toplam Aktifler (Değişim %)	Toplam Krediler (Değişim %)	Toplam Mevduat (Değişim %)	Toplam Özkaynaklar (Değişim %)	Şube Sayısı (Değişim %)	Personel Sayısı (Değişim %)
1	1	HALKBANK	23,93	23,18	28,79	14,36	2,58	5,21
2	3	ZİRAAT BANKASI	23,69	24,37	24,28	22,11	-0,45	0,38
3	2	VAKIFBANK	22,46	20,42	15,54	21,90	2,59	4,16
4	7	YAPI KREDİ BANKASI	16,87	8,40	19,61	29,59	-1,39	-2,05
5	5	İŞ BANKASI	14,91	8,34	20,38	15,38	-0,66	-1,20
6	6	GARANTİ BBVA	10,53	6,49	20,40	12,96	-1,16	-2,72
7	4	AKBANK	3,67	-2,83	1,89	8,37	-2,50	-3,72

ORTA ÖLÇEKLİ

2018 Sıra	2017 Sıra	BANKA	Toplam Aktifler (Değişim %)	Toplam Krediler (Değişim %)	Toplam Mevduat (Değişim %)	Toplam Özkaynaklar (Değişim %)	Şube Sayısı (Değişim %)	Personel Sayısı (Değişim %)
1	4	HSBC BANK	33,23	3,12	52,03	14,37	0,00	-11,02
2	1	QNB FİNANSBANK	25,07	13,72	28,75	19,88	-6,55	2,24
3	2	DENİZBANK	13,72	14,55	11,81	20,54	2,01	-3,84
4	5	TEB	13,11	1,12	15,55	7,97	-0,20	0,24
5	6	ING BANK	10,66	-1,05	16,81	28,66	-13,41	-8,41
6	3	ŞEKERBANK	-0,08	-0,52	17,04	-12,35	0,00	-0,56
7	7	ODEA BANK	-5,15	-17,77	-9,83	-14,32	-4,26	-8,19

KÜÇÜK ÖLÇEKLİ

2018 Sıra	2017 Sıra	BANKA	Toplam Aktifler (Değişim %)	Toplam Krediler (Değişim %)	Toplam Mevduat (Değişim %)	Toplam Özkaynaklar (Değişim %)	Şube Sayısı (Değişim %)	Personel Sayısı (Değişim %)
1	9	MUFG BANK TURKEY	61,43	42,06	121,41	26,63	0,00	7,14
2	3	ICBC TURKEY BANK	20,42	-0,12	144,36	2,62	0,00	-2,96
3	1	INTESA SANPAOLO	13,75	16,36	31,00	30,17	0,00	-3,33
4	5	A BANK	25,67	18,75	22,37	0,88	-7,55	0,21
5	6	BURGAN BANK	16,51	6,21	12,68	24,03	-4,65	2,86
6	7	ARAP TÜRK BANKASI	18,39	-4,03	19,08	10,36	0,00	3,47
7	2	ANADOLUBANK	-5,61	-11,53	-7,35	30,78	0,00	-9,52
8	8	CITIBANK	18,58	-15,70	15,49	17,32	-57,14	-4,51
9	4	FİBABANKA	2,50	-2,53	-7,82	-9,74	-10,00	-2,57
10	10	TURKISH BANK	-1,64	-20,02	3,66	4,82	0,00	-17,39
11	11	DEUTSCHE BANK	-12,48	-33,62	3,19	15,73	0,00	-8,40
12	12	TURKLAND BANK	-25,66	-39,12	-17,21	-44,98	-30,30	-22,94

NOT: AKTİF BÜYÜKLÜĞÜ 100 MİLYAR TL'NİN ÜZERİNDEKİ BANKALAR 'BÜYÜK', 15-100 MİLYAR TL ARASINDAKİ BANKALAR 'ORTA', 1-15 MİLYAR TL ARASINDAKİ BANKALAR 'KÜÇÜK' OLARAK ADLANDIRILMIŞTIR. '2019 BANKA RAPORU'NDA YAYINLANAN TABLODA ORTA VE KÜÇÜK ÖLÇEKLİ BANKALARIN PERSONEL DEĞİŞİM RAKAMLARININ GÜNCELLENMİŞ HALİDİR.

Kahve Paradoksu

Kahve fiyatları son 10 yılın en düşük seviyesinde. Bu üreticiler için olduğu kadar tüketiciler için de pek parlak bir haber değil. Bir fincan kahvenin fiyatı düşmediği gibi çiftçiler üretimi bırakırsa ciddi bir kriz kapıda.

LEVENT GÜRSES

Aslında tam anlamıyla bir kahve paradoksu yaşanıyor. Türkiye de dahil tüm dünyada kahve hiç bu kadar popüler olmamıştı ve bu durumda kahve fiyatlarının yükselmesi beklenir. Ancak tam tersi oluyor. Kahve fiyatları özellikle geçen ekim ayından bu yana yüzde 12 düştü. ABD'de kahve tüketimi rekor seviyelere çıkarken ve bir fincan kahvenin fiyatı da yükselişteyken, kahve çekirdeğinin fiyatı keskin bir şekilde iniyor.

Oysa New York gibi büyük metropollerde bir bardak kahveye 4-5 dolar veren kahve severler bu durumun pek farkında değil. Dünya kahve endüstrisi gerçek bir krizde, kahve üreticileri için hiç de parlak bir durumda değil. Mayıs ayında kahve fiyatları son 10 yılın en düşük seviyesine inerek pound (453 gram) başına 0,8 doları gördü. Temmuz ortasında fiyatlar bir dolar seviyesine yükselse de hala 10 yıllık en düşük seviyede işlem görüyor.

Kahve fiyatları 2001 yılında 0,5 dolara kadar düştükten sonra 2004 yılında bir dolar seviyesinin üzerine çıktı ve 2011 yılında üç dolar seviyesini gördü. 2013 sonunda yeniden bir dolar seviyesine indi. Ancak 2014 sonunda Brezilya'da yaşanan kuraklığın ve Orta Amerika'daki kahve salgınının yol açtığı bir kahve kıtlığı nedeniyle tekrar 2,20 dolara çıktı ve o tarihten bu yana fiyatlar düşüş trendinde. Geçen yıl ekim ayı başında 1,22 dolarda olan fiyatlar mayıs başında yüzde 29'luk düşüşle 0,86 dolara kadar indi. Fiyatlar daha sonra toparlandı ve temmuz başında 1,12 ve 19 Temmuz'da 1,07 dolara çıktı.

Kahve fiyatlarının dip seviyesini görmesi dünyanın en büyük üreticisi Brezilya'da iki yıldır devam eden arz fazlasından kaynaklanıyor. Fiyatlardaki düşüşün ardındaki bir diğer neden de Brezilya para birimi Real'de yaşanan devalüasyon. Brezilya dünya kahve piyasasına her yıl milyonlarca kilogram kahve çekirdeği arz ederek hem fiyatlar hem de üreticiler üzerinde büyük bir etkiye sahip muazzam bir tedarikçi. Orta Amerika ve Afrika'daki kahve üretimi ve ona dayalı endüstriler üzerinde Brezilya büyük söz sahibi.

150 yıla dayanan geçmişiyle kahve üretiminde dünya lideri olan Brezilya'yı, Vietnam, Kolombiya ve Endonezya takip ediyor. Geçen yıl dünyada üretilen 10 milyon 143 bin ton kahvenin yüzde 37'sine denk gelen üç milyon 750 bin tonunu Brezilya üretti. 2017'ye göre Brezilya'nın üretimi yüzde 18,5 artarken küresel üretim yüzde 5,1 arttı.

İkinci Vietnam ise 1,77 milyon ton üretti. Küresel kahve endüstrisindeki hakimiyetine rağmen Brezilya'nın para birimi ekonomik durgunluk ve siyasi istikrarsızlığın bir araya gelmesi nedeniyle 2016'dan bu yana değer yitiriyor. 2011 Haziran ayında bir dolar 1,6 Brezilya Real'ine eşit iken

FOTOĞRAF: FORBES ARŞİV

bugün 3,8 Real'e inmiş durumda. Brezilya kahve pazarına yön veren bir ülke olduğundan dolayı Real'in değer kaybı kahve fiyatlarını etkiliyor.

Gerçi son yıllarda ABD ve diğer Batılı ülkelerde tüketiciler bir fincan kahve fiyatının yükseldiğini gözlemlese de üreticilere bu kesinlikle yansımıyor. Dünyada 21 milyon aile kahve tarımından geçiniyor. Yılda sadece bir kez ekim yapılıyor. Plantasyon-hasat döngüsü zayıf olmasının yanında üretimin de aşırı yüksek olduğu dönemlerde fiyatlar tarihi düşük seviyelere iniyor.

Özellikle Brezilya'ya oranla daha yoksul Orta Amerika ülkelerinde kahvedeki düşük fiyat krizi çiftçileri fazlasıyla olumsuz etkiliyor. Son 10 yılda Guatemala, Nikaragua, El Salvador ve Meksika gibi ülkelerde kahveden sağlanan düşük gelir kahve çiftçilerinin yüzde 60'ının yoksullaşmasına neden oluyor. Düşük fiyatlar çiftçilerin kahve tarımını bırakarak ABD'ye iltica etmenin yollarını aramasına neden oluyor.

Kahve fiyatlarının dibe vurması üreticileri iflasa zorluyor.

Kahve emtia piyasasında sürdürülebilirliği sağlamak amacıyla 1963 yılında Birleşmiş Milletler'in desteği ile kurulan Uluslararası Kahve Örgütü (ICO) yaşanan krizin üreticiler üzerindeki etkisinden dolayı bütün endüstriyi tehdit ettiğini bildirdi.

ICO Başkanı Jose Sette, "Düşük fiyatlardan etkilenen çiftçiler plantasyon yapmazsa, ağaçlarına bakım yapmazsa, bu çok sorunlu bir döneme neden olacaktır. Çünkü küresel kahve talebi her yıl yüzde iki artıyor. Bu da talebi karşılamak için her yıl üç milyon çuval daha fazla kahveye ihtiyacımız olduğu anlamına geliyor" diye konuşuyor.

Sette dünya kahve endüstrisinin yıllık cirosunun 200 milyar dolar olmasına karşılık bunun sadece 20 milyar dolarının üretici ülkelere ulaştığını ve nihai olarak bunun yüzde 10'undan azının çiftçilerin eline geçtiğini vurguluyor.

Afrika'da da durum pek iç açıcı değil. Küçük çiftçilerin kahve tarımı yaptığı Afrika'da, kahveden sağlanan gelir düştükçe yoksulluk da artıyor. Afrika Ülkeleri Kahve Örgütü (IACO) Genel Sekreteri Fred Kawuma çiftlik başı kahve verimi oldukça düşük olduğundan dolayı kar marjları düştükçe, üretici hanelerin okul ya da sağlık gibi temel harcamaları yapmalarının da imkansızlaştığını vurguluyor. Kawuma Fildişi Sahili gibi ülkelerde üreticilerin kahve tarımı yerine diğer ürünleri yetiştirmeyi düşündüğünü, Togo, Liberya, Sierra Leone gibi ülkelerde çiftçilerin üretimi sürdüremeyecek kadar zor durumda olduğunu belirtiyor.

Kahve endüstrisinin her iki tarafını da çok iyi bilen Chuck Jones kahve işinde "patlama ve iflas" döngülerinin üreticilere zarar verdiğini ve çekilmek zorunda kaldıklarını söylüyor. Kaliforniya, Pasadena'da kahve dükkanı ve kafesi olan Guatemala asıllı Jones'un ailesinin biri kendine diğer ikisi de kuzenlerine ait üç kahve çiftliği var. Ancak kuzenlerinden birinin çiftliğini satmak zorunda olduğunu söylüyor. Chuck Jones, "Son iki hasattan sonra borçlarını ödeyemedi. Kahve çiftliğini, borçları karşılığında ihracatçı firmaya satıyor" diyor.

Aslında New York'ta dört dolara satılan bir fincan latte'nin içindeki kahve maliyeti sadece yüzde 10, kalanı ise kira, işgücü, süt, fincan, su, elektrik, çalışanların giysisi gibi kahve dışı maliyetler. New York'taki Think Cafe kahve zincirinin müdürü Enrique Hernandez, 4,25 dolara sattıkları küçük latte'deki kahve maliyetinin sadece 0,28 dolar olduğunu ancak kahve dışı maliyetleri karşılamak için bu fiyata sattıklarını söylüyor. Hernandez artan asgari ücret ve kiralar nedeniyle bu yıl içinde fiyatı 4,5 dolara çıkarmak zorunda kalacaklarını söylüyor.

Kahve krizine çözüm arayan ICO ve diğer kuruluşlar küçük çiftliklerin gelirlerini diğer gelir kaynakları ile birlikte çeşitlendirme, üretim zincirlerini kolaylaştırma ve risk yönetimini öğretme gibi konular ile üreticilere yardımcı olmaya çalışıyor.

Endüstrinin büyük oyuncularından Nestle ise kaliteye ve bunun için de eğitime ağırlık verdiğini vurguluyor. Nestle düşük kaliteli, ucuz kahve ile piyasanın dolmasını önlemek için adil bir fiyat politikası izlediğini ve kaliteyi artırmak için çiftçilere eğitim verdiklerini belirtiyor.

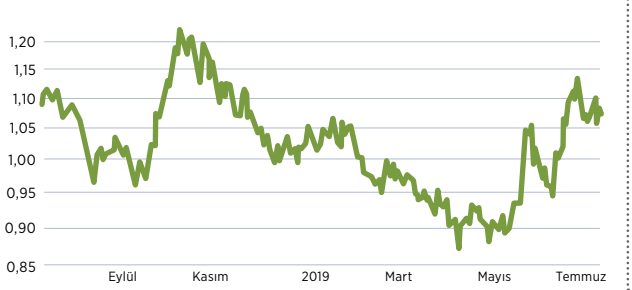
BREZİLYA ÜRETİMDE AÇIK ARA LİDER

(Dünyanın en çok kahve üreten beş ülkesi, ton).

Ülke	2017	2018	Fark, %
Brezilya	3.164.400	3.750.000	18,5
Vietnam	1.832.400	1.770.000	-3,4
Kolombiya	829.440	852.000	2,7
Endonezya	648.120	612.000	-5,6
Etiyopya	447.240	450.000	0,6
DÜNYA	9.647.640	10.143.780	5,1

KAHVE FİYATLARININ BİR YILLIK SEYRİ

Pound (453 gram)/Dolar.



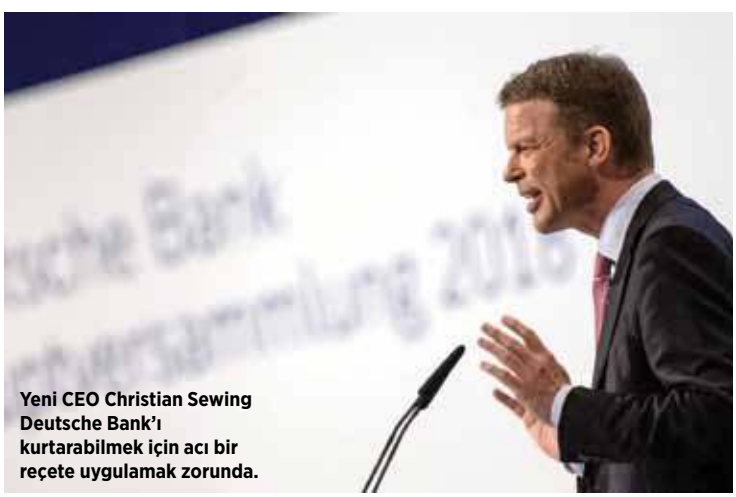
KAYNAK: WWW.MACROTRENDS.NET

Alman Devi İçin Son Şans

Skandallar, yanlış kararlar ve ödediği büyük cezalar sonucunda yaşam savaşı veren Deutsche Bank radikal kararlar alıyor.

LEVENT GÜRSES

Küresel finansın başrol oyuncularından biri olan Deutsche Bank yaşam savaşı veriyor. Yaklaşık 10 yıldır devam eden buhranlı dönemlerin sonunda çeşitli skandallar ve yanlış kararlar ile kritik bir noktaya gelen Deutsche Bank, düşüş sürecini tersine çevirmek için son şansını kullanarak radikal kararlar aldı. Deutsche Bank üç yıl içinde işgücünün beşte birine denk gelen 18 bin kişiyi işten çıkaracak ve yılın ikinci çeyreğinde 2,8 milyar euro zarar etmesine neden olduğu hisse senedi işlemleri işinden çekilecek. Banka Londra ve New York'taki yatırım bankacılığı bürolarını kapatacak, her türlü hisse senedi alım satımına son verecek, sabit getirili yatırım işlemlerindeki faaliyetlerini sınırlayacak. Yatırım bankacılığı alanında finans sağlama, danışmanlık, sabit getirili ve döviz işlemleri konularında faaliyetlerini sürdürecek.



Yeni CEO Christian Sewing Deutsche Bank'ı kurtarabilmek için acı bir reçete uygulamak zorunda.

Deutsche Bank aslında 2008 Küresel Finansal Krizi'nin kurbanlarından biri sayılabilir. Uzmanlar, 'batmak için çok büyük' bir kurum olan bankanın küresel finans sisteminde çok kritik bir konumda yer aldığını ancak eğer daha da kötü bir sürece girilirse bunun bütün küresel finans sistemini etkileyeceğini vurguluyor.

Deutsche Bank, son birkaç yıldır uluslararası yatırımcılar, ekonomistler ve politikacılar için büyük bir endişe kaynağı olmayı sürdürüyordu. 2016 yılında Uluslararası Para Fonu (IMF) bankayı, "sistemik risklere en önemli net katkı sağlayıcı" olarak tanımlamıştı. Aynı yıl dünya çapında çeşitli finans yayınlarında Deutsche'nin, "yeni Lehman Brothers" olabileceği konusunda analizler yer aldı. Bilindiği gibi büyük yatırım bankalarından Lehman Brothers'ın iflasını açıklaması, 2008 Küresel Finansal Krizi'nin fitilini yakan gelişmelerden olmuştu.

Biraz geri dönelim; Deutsche Bank, Goldman Sachs veya JPMorgan Chase gibi devlerle aynı ligde oynamaya karar verdi ve 1976-79 arasında Londra, Paris, Tokyo ve New York gibi finans dünyasının merkezlerinde şubeler açtı. 1989'da Morgan Grenfell'i, 1996'da Credit Lyonnais'yi, 1999'da Wall Street'e bayrağını dikmenin bir nişanesi olarak Bankers Trust'ı satın aldı.

2001'de New York Borsası'nda halka arz edildi. 2002 yılındaki önemli bir gelişme ise Josef Ackermann'ın 2012 kadar sürecek COE'luk görevini üstlenmesiydi. Bu yıllar Deutsche Bank'ın yatırım bankacılığı, portföy yönetimi faaliyetlerine ağırlık verdiği dönemdi.

Deutsche Bank 2004'te Çin pazarına girdi, Pekin şubesi açıldı. 2002'de Scudder Investments'ı, 2006'da Berliner

FOTOĞRAF: FORBES ARŞİV

Bank ve Norisbank'ı, 2010'da da ABN Amro'nun bazı birimlerini satın aldı.

2008 Küresel Finans Krizi Deutsche Bank için sonun başlangıcı oldu denilebilir. Banka ABD'deki 2004-2008 arasındaki konut kredisi balonunun öncülerinden biriydi. Kriz yılında 3,9 milyar dolar zarar etti. Krize neden olan kuruluşlardan biri olduğu gerekçesiyle halen devam eden davalardan yüklü miktarlarda cezalara çarptırıldı.

Deutsche Bank 2005-2007 döneminde ABD'nin ev ipoteği kuruluşları Fannie Mae ve Freddie Mac'e sattığı ipoteğe dayalı menkul değerler nedeniyle görülen dava sonucunda Kasım 2013'te 1,4 milyar ceza ödemeyi kabul etti. Daha sonra Ocak 2017'de ise Küresel Finansal Krize toksik ipotek menkul değerleri satarak katkıda bulunduğu gerekçesiyle 7,2 milyar dolar ceza ödemeyi kabul etti. Deutsche, ABD otoriteleriyle yaptığı anlaşmaya göre 3,1 milyar dolar para cezası ve tüketicilere de 4,1 milyar dolar ödüyor. Bu anlaşma ABD Adalet Bakanlığı'nın 14 milyar dolarlık ilk talebinin altında ve ABD'de benzer konularla ilgili soruşturmalarla hala karşı karşıya bulunuyor.

18 bin kişiyi işten çıkartma kararı alan banka Londra ve New York şubelerini kapatıyor.

Deutsche Bank'ın ödediği cezalar ve dava konuları bununla sınırlı değil. Banka Kasım 2013'ten günümüze dek çeşitli dava ve cezalar sonucunda toplam 18 milyar dolar ödeme yaptı. Bankanın yasa dışı işlemleri arasında kara para aklama, düzenleme aykırı olarak LIBOR faizi belirleme, İran gibi ülkelere karşı ABD yaptırımlarını çiğneme ve finansal krize neden olan işlemler yapmak yer alıyor.

Türev piyasalarda da çok aktif bir oyuncu olan Deutsche Bank, bu enstrümanlar ile artan bir hacimle işlem yapmayı sürdürdü. Tabii ki sadece Deutsche Bank değil tüm yatırım bankalarının portföylerinde türev ürün pozisyonları şişti. Ancak 2015 yılında Deutsche Bank'ın portföyündeki türev ürünlerin büyüklüğü Alman ekonomisinin neredeyse 20 katı büyüklüğüne, tüm Euro Bölgesi'nin yaklaşık 5 katına ulaştı. Deutsche Bank 2015 yılında 6,8 milyar dolar zarar etti. Daha sonraki yıllar da zarar eden banka geçen yıl 391 milyon dolar kar açıklayabildi.

Deutsche Bank'ın 2018 aktifleri 1,35 trilyon dolar. Çinliler haricinde dünyanın en büyük bankası HSBC'nin ise 2,56 trilyon dolar. Yeni Deutsche'nin iki katına yakın ancak Alman bankası dünyanın en büyük 10 bankası arasında yer alıyor. Sorun şurada; Deutsche'nin yükümlülükleri çıkartıldığında aktifleri sadece 67 milyar dolar oluyor. Ve böylesi büyük cezalar da bankayı sarsıyor.

Yeniden yapılandırma kararı tarihi düşük seviyelere inen Deutsche Bank hisselerinin hafif toparlanmasını sağladı. Açıklamanın ardından yedi Euro seviyesinden 6,40'a kadar inen Deutsche Bank hisseleri daha sonra toparlanarak, 23 Temmuz'da 7,13 euro'ya çıktı. Ancak bankanın hisselerinde müthiş bir değer kaybı yaşanıyor. Deutsche Bank hisseleri 2017 başında 16,60 euro seviyesindeydi. Bankanın hisse senetleri halen son 30 yılın en düşük seviyesinde seyrederken piyasa değeri ise 2018'den beri 25 milyar euro'dan fazla eriyerek 14 milyarın altına geriledi.

Deutsche Bank hisse senetleri, Küresel Finansal Kriz'den önce 2017 başında 91,5 euro ile tarihi bir zirve yapmıştı. O tarihten bu yana yüzde 70 oranında değer yitirdi.

Deutsche Bank gelirlerindeki düşüşün yanı sıra geçen yıl Aralık başında Frankfurt'taki iki gökdelenden oluşan merkezine, Frankfurt Savcılığı tarafından kara para aklama şüphesiyle düzenlenen baskınla da zor durumda kaldı. Bu gelişmeler yatırımcı tarafına da negatif yansıdı ve hisse senetlerinde sert düşüşler yaşandı. 2017 Aralık ayında 17 Euro olan hisse senetleri yüzde 50'nin üzerinde düşüşle 7,5 euro'ya indi.

Alman şirketlerine uzun zamandan beri önemli bir finansman ve danışmanlık kaynağı olan Deutsche Bank'ın Commerzbank ile birleşme görüşmelerini nisan ayında herhangi bir anlaşma yapmadan sonlandırması da hisse senetlerinin değer kaybını hızlandırdı.

YENİ CEO RADİKAL KARARLAR ALDI

18 bin kişinin işine son verilecek.

2020'de 150'inci yılını kutlayacak olan Deutsche Bank'ı 30 yıldan fazla bankada çalışan ve geçen yılbaşında CEO'luğa getirilen Christian Sewing aldığı radikal kararlarla bankayı kurtarmaya çalışacak.

Banka, 2022'ye kadar 18 bin kişinin işine son verileceğini çalışan sayısının 91 bin 500'den 74 bine düşürülmesinin hedeflendiğini duyurdu. Yeniden yapılandırma ile yatırım bankacılığı biriminin daraltılmasının ve karlılığın artırılmasının hedeflendiği, 2022'ye kadar maliyetlerin altı milyar ile 17 milyar euro arasında aşağı çekilmesine çalışılacağı da belirtildi. Yeniden yapılandırmanın ve çalışanlara ödenecek kıdem tazminatının 7,4 milyar euro'ya mal olmasını beklenirken, bu yıl ve gelecek yıl hissedarlarına temettü ödemesi yapılmayacağı da açıklandı. Uzmanlar Deutsche Bank'ın bu seferki yeniden yapılanma girişiminin önceki çabalardan daha "radikal" olduğunu belirterek, bu yeniden yapılandırma stratejisinin uygulanmasında risklere dikkati çekiyor.

Deutsche Bank CEO'su Christian Sewing, bankanın uzun bir aradan sonra görülen en temel dönüşümünü açıkladıklarını belirterek "Bu, Deutsche Bank için bir yeniden başlangıç. Müşterilerimizin etrafındaki bankayı yeniden odaklarken, köklerimize ve bir zamanlar bizi dünyanın önde gelen bankalarından biri haline getiren şeylere dönüyoruz" dedi.

Analistler, bankanın iki yıl temettü ödemeyeceğini ve hissedarlardan sermaye artırımı istemediğini hatırlatarak, hisse fiyatında yükselmenin yatırımcılar tarafından satış fırsatı olarak kullanıldığını belirtiyor.

3 AYLIK ABONELİK

~~₺45~~ **₺30**

TURKUVAZ DERGİ

HEMEN ARAYIN

0212 354 36 04 / 0212 354 36 11 / 0212 354 36 27

WhatsApp Bilgi Hattı: 0552 357 00 00 www.turkuvazabone.com

DİJİTAL GELECEK

Teknoloji + İnsan

YapıKredi katkılarıyla

TÜRKİYE'NİN DİJİTAL BANKASI YapıKredi

Editör: **Volkan Akı**

YENİ ENDÜSTRİ DEVRİMİ: HAFİF ALIŞIMLI MALZEMELERLE ÜRETİM

Geleceğin otomobilleri elektrikli olacak, bu pek çok gelişme arasında en açık olanı. Fakat bu süreç içinde emisyonsuz, elektrikli otomobillerle birlikte üreticiler bütünsel büyük bir değişimle karşı karşıyalar. Özellikle kompleks teknolojilere sahip ortalama 500 kilogramı bulan piller tüm araç yapısını ve dizaynını değiştiriyor. Elektrikli araçlar için üretimde "light weight concept-hafif alışımlı malzeme konsept"leri gerekli hale geliyor. Ancak endüstrinin buna uyum sağlamasına ihtiyaç var. Sizlerle bu ay tüm bu gelişmelerin içinde yer alan ve molekül düzeyinde pek çok alanda etkin rol oynayan kimya devi Henkel'in merkezinde uzmanların bana aktardığı son gelişmeleri paylaşıyorum. İşte Henkel'in gözünden yeni dünyanın gelişmeleri...

İlk anda bu sayıda size aktaracağım gelişmeleri bir kimya şirketinden dinlemek farklı gelmişti. Oysa sizin de okurken daha iyi anlayacağınız gibi yeni ortaya çıkan teknolojiler her ürünü neredeyse baştan tasarlamamızı gerektiriyor. Bu da molekül düzeyinde, işin kimyasının değişmesi anlamına geliyor. O zaman aslında tüm bu değişimin ip uçlarını teknolojilere yön veren önde gelen bir kimya şirketi olan Henkel'den dinlemek farklı bir bakış açısı getiriyor… En önemli gündemimiz olan 'elektrikli' otomobiller ve bataryalar sadece otomobil endüstrisi için değil, tüm araç-ulaşım endüstrisini etkilediği için oradan başlamamızda fayda var. İşte Henkel'den yeni dünyaya bakış…

YENİ TRENDİ BELİRLEYEN BATARYALAR

Güçlü lithium-ion piller enerji depolama ve servisini sağlayan elektrikli araçların en önemli elementlerini oluşturuyor. Daha uzun sürüş mesa-

fesi için daha fazla sayıda pil ünitesinin ki bunlara "battery packs" pil paketleri ya da tam Türkçe tanımıyla bataryalar adı veriliyor. Bataryaların, araçların alt tabanlarına yerleştirilmesi gerekiyor. Beklenen yeni modellerde bu bataryaların ağırlığı 800 kg'a kadar çıkıyor. Eklenen yeni pil ağırlıkları aslında aracın daha uzun bir mesafeye gidebilmesi ve daha iyi performansa sahip olmasını sağlıyor. Bu yeni sistemler için ayrıca yeni güvenlik sistemleri de kullanmak gerekiyor. Özellikle dışardan gelen darbeler, aşırı sıcaklık yükselmesi ve muhtemel kaza gibi durumlar da bu çok önemli. İşte bir yandan diğer ağırlıkları azaltmak için yeni alışımlar, güvenlik için yeni yalıtım malzemeleri bizi bambaşka üretim süreçlerine götürürken yepyeni malzemelerle tanıştırıyor. Üreticilerin bu yeni araçlar için sürdürülebilir aktif ve pasif güvenlik sistemlerini oluşturmaları gerekiyor. İşin önemli yanı bu sistemler ağırlığı artırırken, araçların toplam ağırlığının da hafifletilmesi gerekiyor.

PİLDE DÖNÜŞÜMÜN TEMELLERİ

Pil teknolojileri, üreticileri büyük dönüşümlerle ve enerji ağırlıklı yeni gelişmelerle karşı karşıya bıraktı. Elektrikli araçlar artık bu yeni gelişmeler dikkate alınarak üretilmek zorunda. Hem muhtemel kazalar, hem yolcuların güvenliğinin tam sağlanabilmesi, enerji yükselmelerine karşı tüm sistemin korunması bunlar hep yeni karşı karşıya olduğumuz problemler. Örneğin araçlarda şimdi yüksek performanslı köpükler kullanılmaya başlanıyor. Bunlar sıkılaştırılmış yeni teknolojilerle üretilmiş fiberlerden yapılıyor. Pil paketleri bu köpükler içinde araçların alt kısmına yerleştiriliyor.

Ama pillerin sadece sağlam ve güvenli bir biçimde araç ekipmanları ve gövdesi arasına yerleştirilmeleri yetmiyor. Bu malzemelerin kompakt tasarımlar için de uygun olması gerekiyor. Araç üreticileri bir yandan güvenli, yangın olasılığı ortadan kaldırılmış araçlar tasarlarken, tüm bunların daha hafif alaşımlı malzemelerden yapılması gerekiyor ki araçların toplam ağırlığı düşürülebilsin… Böylece çift taraflı faydayı göz önünde bulundurmak şart haline geliyor.

PİL TEKNOLOJİLERİ ÜRETİCİLERİ BÜYÜK DÖNÜŞÜMLERLE VE ENERJİ AĞIRLIKLI YENİ GELİŞMELERLE KARŞI KARŞIYA BIRAKTI.

YENİ MALZEMELER DÜNYASI

Isı iletimi sağlayan macunlar, ısının dışarı atılmasını kolaylaştıran malzemeler, boşluk dolduran termal koruyucular ve ped'ler görünmez ama bu yeni pil donanım teknolojilerinin vazgeçilmez parçaları olarak öne çıkıyor. Ve bunların hepsi yeni geliştiriliyor. Tüm bu ürünlerin önemi elektrikli araçlarda ısı yönetiminin kritik bir konu olarak öne çıkmasından kaynaklanıyor. Bu tamamen geleceğin yeni sorunları arasında yer alıyor. O yüzden üretim süreçleri yeni malzeme ve üretim alanları ile çevrili. Elektrikli, lithium-ion pillerde ısı düzeylerinin 15-55 derece düzeyinde olması gerekiyor. Bu yeni donanımlar pilin anında yüksek performansı verebilmesini ve aşırı ısı yükselişlerden de korunmasını sağlamak zorunda.

YENİ HAFİF ARAÇ MODELLERİ

Bu yeni hafif araç modelleri aynı zamanda en düşük tüketim seviyelerine de sahip. Otomotiv üreticileri ileriye yönelik planlar yaparken, hafif alışımlardan üretilmiş 'lightweight' araç yapıları tasarlarken aynı zamanda karbon emisyonlarını da aşağıya çekiyorlar. Buradaki en büyük dönüşüm başarısı, performansı yükseltmek için ağırlaşan pil ünitelerinin bu ağırlık artışını karşılayacak, hafifletme çözümlerini bularak araçlarda uygulamak. Bu araçlar sera gazlarının artışına belki etki etmiyor ama yüksek ağırlık nedeniyle hala enerji tüketimlerine ve araç menzillerine etki ediyor.

YAPISAL YAPIŞTIRICILARIN ÖNEMİ

Modern otomobil yapımında, yapısal yapıştırıcılar uzun zamandan beri vazgeçilmez hale geldi. Çatı, kapılar veya ön camda… Bunlar civatalama veya kaynaklama gibi geleneksel teknolojileri değiştiriyorlar çünkü otomobil parçaları ve bileşenleri arasında daha güçlü ve daha dayanıklı bir bağlantı sağlıyorlar. Aynı zamanda, tasarım ve malzeme konusunda üreticilere çok fazla özgürlük veriyorlar. Sadece yapıştırıcılar ve esnek yapıştırma özellikleri, alüminyum, magnezyum ve kompozitler gibi modern hafif yapı malzemelerinin çelikle birleştirilmesini sağlıyor ve bunu yaparken performans veya konfordan ödün vermiyor.

AĞIRLIĞI AZALTMAK ÖNEMLİ

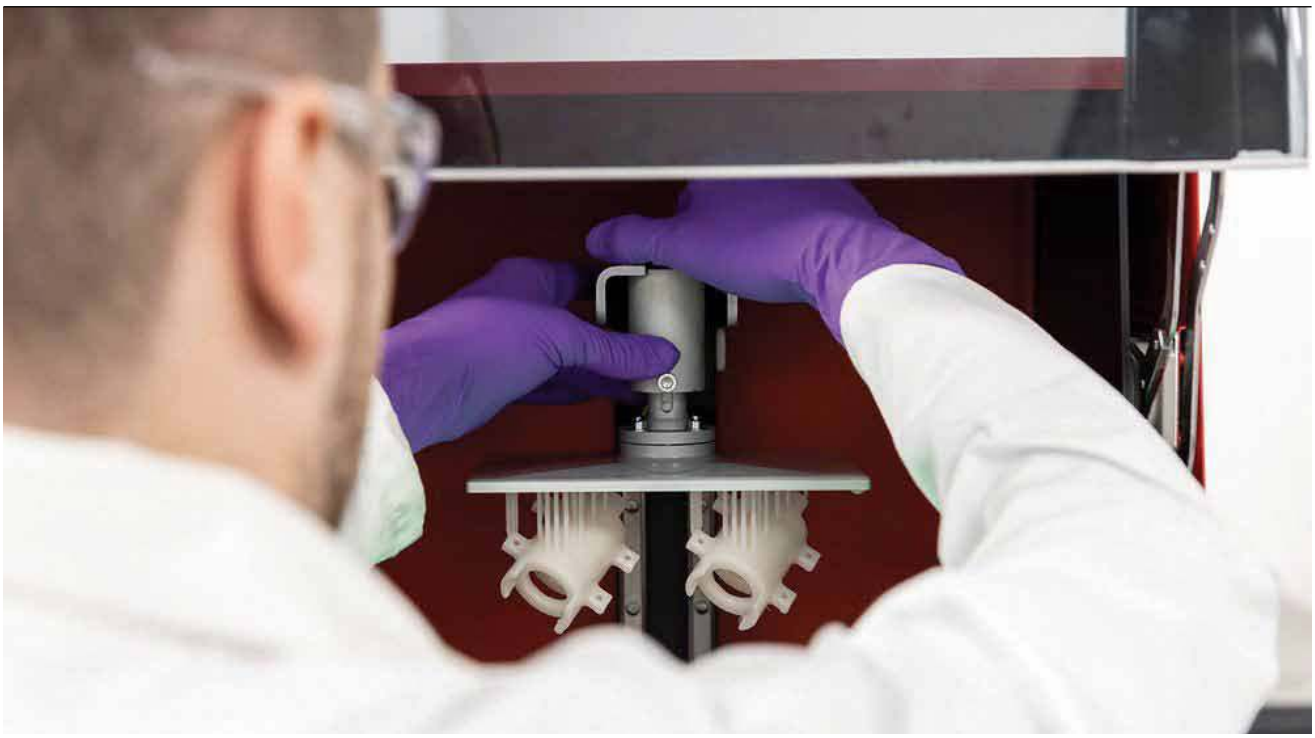
Araç ağırlığını daha da azaltmak için, çoğu otomobil üreticisi günümüzde kapılar ve çatılar için daha ince malzemeler kullanıyor. Burada da, yapıyı güçlendiren yapıştırıcı çözümleri önemli bir rol oynuyor: Bu ürünler otomobilin kritik parçalarındaki stabiliteyi artırıyor ve hafif yapının çarpışma dahil tüm güvenlik standartlarını karşılamasını sağlıyor.

ARAÇ AĞIRLIĞINI DAHA DA AZALTMAK İÇİN ÇOĞU OTOMOBİL ÜRETİCİSİ GÜNÜMÜZDE KAPILAR VE ÇATILAR İÇİN İNCE MALZEMELER KULLANIYOR.

Daha verimli elektrikli tahrik üniteleri daha yüksek torklu dinamik bir sürüş deneyimi sunuyor. Motor, şanzıman ve elektronikteki yeni yapışkan çözümler daha yüksek dayanıklılık ve operasyonel güvenlik sağlayabiliyor. Ayrıca, elektrikli otomobilleri daha hafif ve daha verimli hale getirmenin yanı sıra, güç aktarma sisteminin optimize edilmiş bir tasarımla üretilmesine olanak sağlıyor.

OTOMOBİLLERDE YAPIŞTIRICI MUCİZESİ

İçten yanmalı motorlara kıyasla, elektrikli otomobiller sürüş deneyiminde devrim yaratıyor. Özellikle sessiz, dinamik ve kesintisiz sürüşleri bunu sağlıyor. Elektrikli otomobillerde bunun için güç elektroniği ve dişli kutusuyla birlikte güçlü bir elektrikli tahrik aksına bağlı iki elektrikli motor bulunuyor. Yapıştırıcılar, güç aktarma organları boyunca parçaların ve bileşenlerin kullanım ömrünü artırıyor. Ayrıca, daha hafif yeni malzemeler kullanmayı mümkün kılıyor ve üreticilerin daha yüksek verimlilik için daha kompakt yapım yöntemleri uygulamalarına yardımcı oluyor. Sokaklara hızlı ve etkili bir şekilde 'elektrikli mobil yaşam' getirmek için, yaratıcı fikirler ve yeni konseptler geliştirmek gerekiyor. Yeni çözümler bulmak için ise endüstride pek çok tarafın birlikte çalışması gerekiyor. Bu malzeme bilimi ve mühendislik ile teknik bilgilerin hepsinin birleştirilmesini gerekli kılıyor. Henkel bunu "Mobilite İttifakı" başlığı altında topluyor ve otomotiv endüstrisi için yeni hafif yapı konseptleri geliştirmek için uluslararası bir mühendislik organizasyonu olan "RLE International" ile birlikte çalışıyor.



3D BASKI NEDEN ENDÜSTRİYEL ÜRETİMİ DÖNÜŞTÜRECEK?

Ne istersen, nerede olursan ol, ne zaman ihtiyacın olursa 3D baskı pek çok ürünün yapımında adeta bir devrim yaratıyor. Teknoloji geliştikçe, gittikçe daha fazla sanayi bu yenilikçi işlemden yararlanıyor. Pek çok endüstri artık kendi üretim geleceğini bu yeni teknolojiyi kullanarak nasıl dönüştürebileceğinin potansiyelini araştırıyor.

Geleneksel üretim için daha büyük her zaman daha iyi olmuştur. Çünkü verimliliğin 'geleneksel' üretim süreçlerindeki karşılığı ölçek ile bağlantılıdır. Büyük fabrikalardaki büyük üretim hatları, üretimlerin büyük konteynırlara yüklenip, dev gemilerle dünya çapındaki müşterilere taşınması… Bu tek bir ürünün maliyetini düşük tutar, ancak aynı zamanda büyük miktarda stokun depolanmasıyla ilgili yüksek maliyetleri de içerir. Eğer nakliye problemleri ve gecikmeler olursa büyük sorunlar ortaya çıkarabilir. Onlarca yıldır üretimin merkezinde bu süreçler yer alıyor. Fakat şimdi yeni bir teknoloji, üretimi sonsuza dek değiştirmeyi hedefliyor: 3D Baskı (3B-Üç Boyutlu Baskı). Bu devrimci süreç, üreticilerin istediklerini, istedikleri zaman, nihai müşteriye çok daha yakın bir yerde yapmalarını sağlama potansiyeline sahip. Bu, depolama ve taşıma maliyetini düşürürken, aynı zamanda tasarımları en küçük detaya kadar tamamen kişiselleştirmek için tam bir özgürlük imkanı yaratıyor. Örneğin, ayaklarınıza en uygun ölçülerde yapılan spor ayakkabılardan, aracınız için tamamen kişiselleştirilmiş bir iç tasarıma kadar...

3D BASKI TAM OLARAK NEDİR?

Temel olarak, 3D Baskı, her seferinde bir katmanda nesneler oluşturmayı ve kesip biçmeden sıvı düzeyinde ürünleri birleştirip adeta yeniden yaratmayı içerir. O yüzden bir tür yazıcı mantığı ile çalışır. Sıvıdan katıya dönüşen malzemeler kullanılarak veya katı hale gelmek için birbirine bağlanan toz bazlı maddelerle çalışılarak yapılabilir. Süreç, istenen tasarımda bir nesne üretmek için de ileri teknoloji yazıcıları programlamak için de dijital tasarım dosyaları kullanır. Bu teknoloji ilk olarak 1980'lerin başında kullanılmış ve yazıcıların, yazılımların ve malzemelerin kalite-

sindeki büyük gelişmelerden sonra endüstrilerde de kullanılır hale geldi. Kısaca sıvı ya da toz halinde yeni teknolojilerle geliştirilen malzemeler, 3D Baskının günümüzde tekrar verimli şekilde ortaya çıkmasına neden oldu. Pek çok büyük projede örneğin Amsterdam Havaalanı'nın tüm yüzeyinin bu yöntemle yapılması geniş kitlelerin de teknolojiyi tanımasını sağladı.

Bu büyük projeler etkileyici boyutlarından dolayı insanları etkilerken, 3D Baskı ile ilgili en heyecan verici gelişmelerden bazıları daha küçük nesneleri içeriyor. Örneğin, birçok üretici, küçük parçaların ve bileşenlerin prototiplerini oluşturmak için bu teknolojiden zaten faydalanıyor. Bu, zamandan ve paradan tasarruf etmelerini sağlıyor. Çünkü 3D Baskı, prototip yapımı için bir 'enjeksiyon kalıplama şirketi' kullanma gereksinimini ortadan kaldırıyor. Bu şirketler ilk önce parçaları üretmek için yeni araçlar oluşturmak zorunda ve çoğu zaman müşterilerden yalnızca bir veya iki örnek yerine büyük bir parti sipariş etmelerini talep ediyorlar. Oysa 3D Baskı'da bunların hiçbirine gerek kalmıyor.

TASARIM, BASKI, PROTOTİP

3D Baskı ile, üreticiler basitçe bir dijital tasarım dosyasını açıp baskı ikonuna tuşlayarak bu işi yapabiliyor. Kısa bir süre içerisinde ellerinde prototip oluşuyor. Aslında, 3D Baskı şu anda işlevsel prototipler için kullanılıyor. Üreticilere tasarımlarının çalışıp çalışmadığını veya hala daraltılması gerekip gerekmediğine dair net bir bilgi veriyor. Bu da 3D Baskının yakında geleneksel üretim sürecinde seçilen aşamaları değiştirebileceği anlamına gelebilir. Yani sadece prototip için üretim değil, endüstrideki diğer seri üretim ihtiyaçları için bu tekniğin kullanılması söz konusu olacak. Bunun örneklerini endüstrilerde görmeye başladık.

ÜRETİCİLER KÜÇÜK PARÇALARIN PROTOTİPLERİNİ OLUŞTURMAK İÇİN 3D BASKI TEKNOLOJİSİNDEN FAYDALANIYOR.

Bazı uzmanlar teknolojinin bir gün daha ileri gidebileceğini ve tüm üretim sürecinin yerini tamamen alabileceğini düşünüyor. Bu dönüşüm için en büyük potansiyel, küçük ürün gruplarını üretmek. Ayakkabı belki iyi bir örnek: Bir ayağınızın diğerinden biraz daha büyük olması nedeniyle ayakkabılarınızı her bir ayağınız için ayrı tasarlayabilirsiniz. Medikal sektörü de 3D Baskı için heyecan verici potansiyel uygulamalar sunuyor: Operasyonlar sırasında kullanılan kelepçeler, pimler ve örgü tabakaları hastaya tam olarak uyması için anında yaratılabiliyor. İşin bir diğer yönü bu üretimi yaparken malzeme en az düzeyde 'ziyan' oluyor.

YAPIM SÜRECİ NASIL İŞLİYOR?

3 Boyutlu basılı parçalar, baskı işleminden hemen sonra kullanıma hazır olmuyor. Kaliteyi artırmak, fonksiyon eklemek ve son montajı etkinleştirmek için son rötuşlar gerekebiliyor. Endüstriyel imalatta, bu son işlem dokunuşlarının birçoğu işlem sonrası elle yapılıyor. 3D basılı parçalara ayrıca yangına, yüksek sıcaklıklara veya UV ışığına karşı direnç gibi gerekli özellikler eklenebiliyor veya parçalar su geçirmez hale getirilerek geliştirilebiliyor. Parçalar temizlendikten veya özel bir kaplama verildikten sonra, istenen spesifik işlevi gerçekleştirmek için kullanılabiliyor.

BİR SONRAKİ SANAYİ DEVRİMİ!

Bir sonraki sanayi devrimi olarak nitelenen 3D Baskı ile ilgili bugün önemli ortaklıklar ve iş birliğine dayalı araştırma faaliyetleri yürütülüyor. Geniş bir sektör yelpazesi içinde yenilikçi yeni üreticiler çok farklı uzmanlık ve deneyime sahip şirketler bir araya geliyor. Bu ortaklıklar, otomobil parçaları, ayakkabılar, tıbbi cihazlar ve daha fazlası için 3D baskıya dayanan basit, hızlı ve otomatik dijital üretim süreçlerini mümkün kılan özelleştirilmiş teknolojileri keşfetmeyi amaçlıyor. Nihai amaç, dördüncü sanayi devrimini yönlendirerek, ölçeğe bağlı geleneksel üretim süreçlerini değiştirmek ve ürünlerin yapım şeklini bundan sonrası için değiştirmek.

YENİ ZİRVELERE ULAŞMAK: HAVADAKİ OYUN DEĞİŞİYOR

Küreselleşme, dijitalleşme ve gezegenimizi korumaya duyulan acil ihtiyaç, modern yaşam biçimimizi değiştiriyor ve havacılık endüstrisinde de bir devrimi körüklüyor. Hava yolculuğu ve uydu iletişimine olan talep 'ultrasonik' hızda arttıkça, yeni fırsatlar ve zorluklar ortaya çıkıyor. Peki buna üreticiler nasıl cevap veriyor? Arkadan gelen güçlü rüzgarın avantajını kullanmak için neler yapıyor? Çünkü hava yolculuğu ve uydu iletişimine olan talep her zamankinden daha yüksek ve artmaya da devam ediyor.

İş dünyasındaki ve turist akımlarındaki küreselleşmeyle birlikte düşük maliyetli havayollarının ortaya çıkmasının bir sonucu olarak seyahat trafiği giderek artıyor. Bu gelişmeler yeni dijital teknolojiler, yenilikçi elektronik sistemler ve uydu hizmetleri için küresel bir iştah yaratıyor. Genel olarak, gelecek 20 yılda uçak sayısının iki katından fazla artması beklenirken, uzmanlar önümüzdeki on yıl içinde, geçtiğimiz on yıldan altı kat daha fazla uydu fırlatacağını tahmin ediyor. Basitçe söylemek gerekirse bu, şirketlerin her zamankinden daha hızlı uçak ve uydu üretmeleri gerektiği anlamına geliyor. Bu da aslında büyük zorluklar yaratıyor. Çünkü geleneksel üretim süreçleri bu ürünleri yeterince hızlı üretme kapasitesine henüz sahip değil. Havacılık ve uzay endüstrisi, artan otomasyon ve daha verimli üretim süreçlerinin yanı sıra basitleştirilmiş tasarımlar ve yenilikçi yeni malzemelerle, büyük bir dönüşümü başarabilirse, ancak o zaman bu artan talebin avantajlarından yararlanabilecek.

HAFİF UÇAKLAR DÖNEMİ

Hava yolculuğunun çevresel etkisi konusunda artan farkındalık, dönüşümü uçak ve uzay aracı yapımında hızlandırıyor. Sürdürülebilirliğe daha fazla odaklanmak, Avrupa Komisyonu'nun Flightpath 2050 yönergeleri gibi, uçak emisyonları-

nı ve gürültü seviyelerini kapsayan düzenlemeler havacılık endüstrisi üzerinde baskı oluşturuyor. Bu yüzden uçak ve uydu üreten şirketler, havacılık endüstrisinin çevresel ayak izini ve gürültüyü azaltmaya yönelik olan sürdürülebilir teknolojileri araştırıyor. Pek çok uçak üreticisi bu düşünceleri tasarım aşamasına kadar ele alıyor. Bu şekilde, metallerden uzaklaşarak, yenilikçi karbon elyaf malzemeler kullanmaya, hatta alüminyum ve karbon elyafı birleştiren gelişmiş 'hibritler'i kullanarak uçaklarının ağırlığını azaltmayı hedefliyorlar. Bu, daha az yakıt tüketen ve daha az emisyon üreten hafif hava taşıtları yaratmayı mümkün hale getiriyor.

ELEKTRİKLİ UÇAN ARAÇLAR

Havacılık endüstrisindeki birçok şirket, yanan fosil yakıtlara alternatif olarak elektrik motorlarının potansiyelini araştırıyor. Bu teknoloji başarılı bir şekilde gelişirse, uçak motorlarını daha sessiz, daha ucuz ve daha hafif hale getirmek mümkün olacak. Sadece değişen gövde ve motor değil, kokpitte de bir devrim yaşanıyor. Dijital teknoloji, son teknoloji elektronik kontroller ve rehberlik sistemlerinin yanı sıra hız, sıcaklık ve çok çeşitli başka faktörler için sensörlerin kullanılmasını yaygınlaştırıyor. Bu teknolojiler, yolcuların varış yerlerine mümkün olduğunca çabuk ve güvenli bir şekilde ulaşmalarını sağlamayı hedefliyor. Sensörler, otonom uçuş araçlarının geliştirilmesinde merkezi bir rol oynuyor. Gerçek zamanlı veri sağlayarak, otonom uçuş yönetim sistemlerinin değişen koşullara göre uçuş yolunu oluşturmasını ve uyarlamasını sağlıyorlar. Mevcut prototipler, bu teknolojinin sadece bir tür oyuncak gibi kullanılmasını değil uçan taksiler gibi pek çok olasılığın gerçekleşebileceğini gösteriyor. Fazla futuristik veya bir fantezi gibi görünebilir ancak uzmanlar 2030 yılına kadar adı dron ya da farklı bir isimle hitap edilebilecek en az 10 bin uçuş taksisinin hizmette olabileceğini tahmin ediyor.

PEK ÇOK UÇAK ÜRETİCİSİ ARTIK METALLERDEN UZAKLAŞARAK, YENİLİKÇİ KARBON ELYAF, ALÜMİNYUM VE HİBRİT ALIŞIMLAR KULLANIYOR

3D YENİ BİR BOYUT

Eğer teslimat uçağı veya uçan taksiler fütüristik geliyorsa, peki 3 boyutlu uçaklar ve uzay araçları? Havacılık endüstrisi, uçakların ve uyduların bazı parçalarını ve bileşenlerini üretmek için katkı maddesi üretiminin potansiyelini araştırıyor. Bu, basitleştirilmiş tasarımların daha hızlı üretilmesini mümkün kılabilir ve atıkları azaltarak sürdürülebilirliğe katkıda bulunabilir.

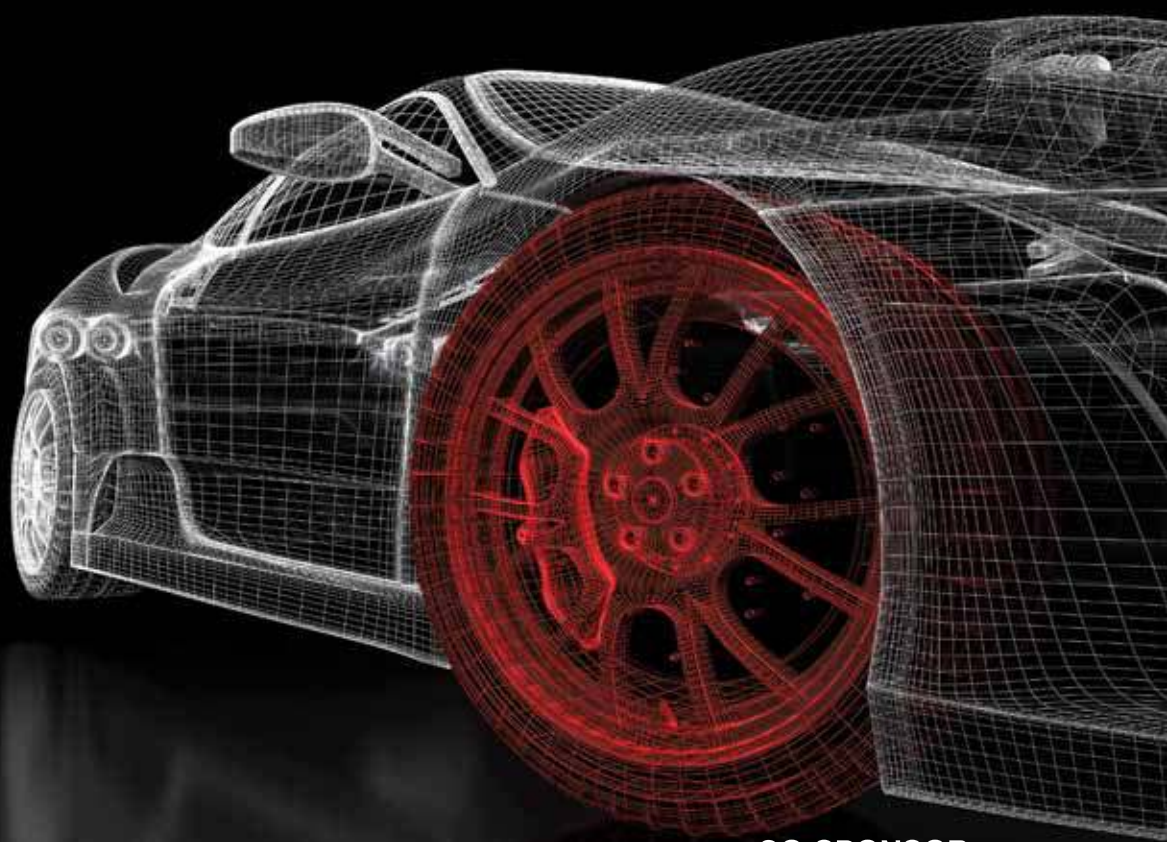
3D Baskı otomotiv, sağlık ve moda endüstrilerinde prototipler oluşturmak için zaten kullanılıyor. Uçak ve uzay aracı üreticileri şimdi kanatları ve kabin içini de içeren motorları ve türbinleri kapsayan uygulamalara bakıyorlar. 3D Baskı, şirketlerin baskı sürelerini hızlandırarak artan talebi karşılamalarına yardımcı olan bir oyun değiştirici olabilir, aynı zamanda güvenliği artırır, çünkü 3D Baskı bileşenleri genellikle daha dayanıklı üretiliyor. Elbette, bir uçak veya uzay aracı için güvenilir bileşenler üretmek yalnızca bir ilk adım. Uçak veya uyduların 40 yıla kadar kullanımda kalması ve aşırı şartlarla karşılaşsalar bile aşınmaya ve yırtılmaya karşı dayanıklı olmaları bekleniyor. Örneğin, uzaydaki sıcaklık çok kısa bir süre içinde -170 ila +120 derece arasında değişebiliyor. Şimdi tüm araştırmalar bu konular üzerine odaklanmış görünüyor.

YETENEĞİNE GÜVENİYORSAN

SEN DE KATIL!

Hayalindeki otomobili tasarla

Dış Tasarım ve İç Tasarım olarak iki ayrı dalda düzenlenen yarışmada, halk oylamasıyla seçilecek ilk 10 çalışma tasarım konusunda uzman jürinin değerlendirmesine sunulacak. Jüri tarafından birinci seçilen tasarım sahipleri hem ödüle sahip olacak hem de otomotiv dünyasında adından söz ettirecek!



otohaber

CO-SPONSOR

Delphi Technologies

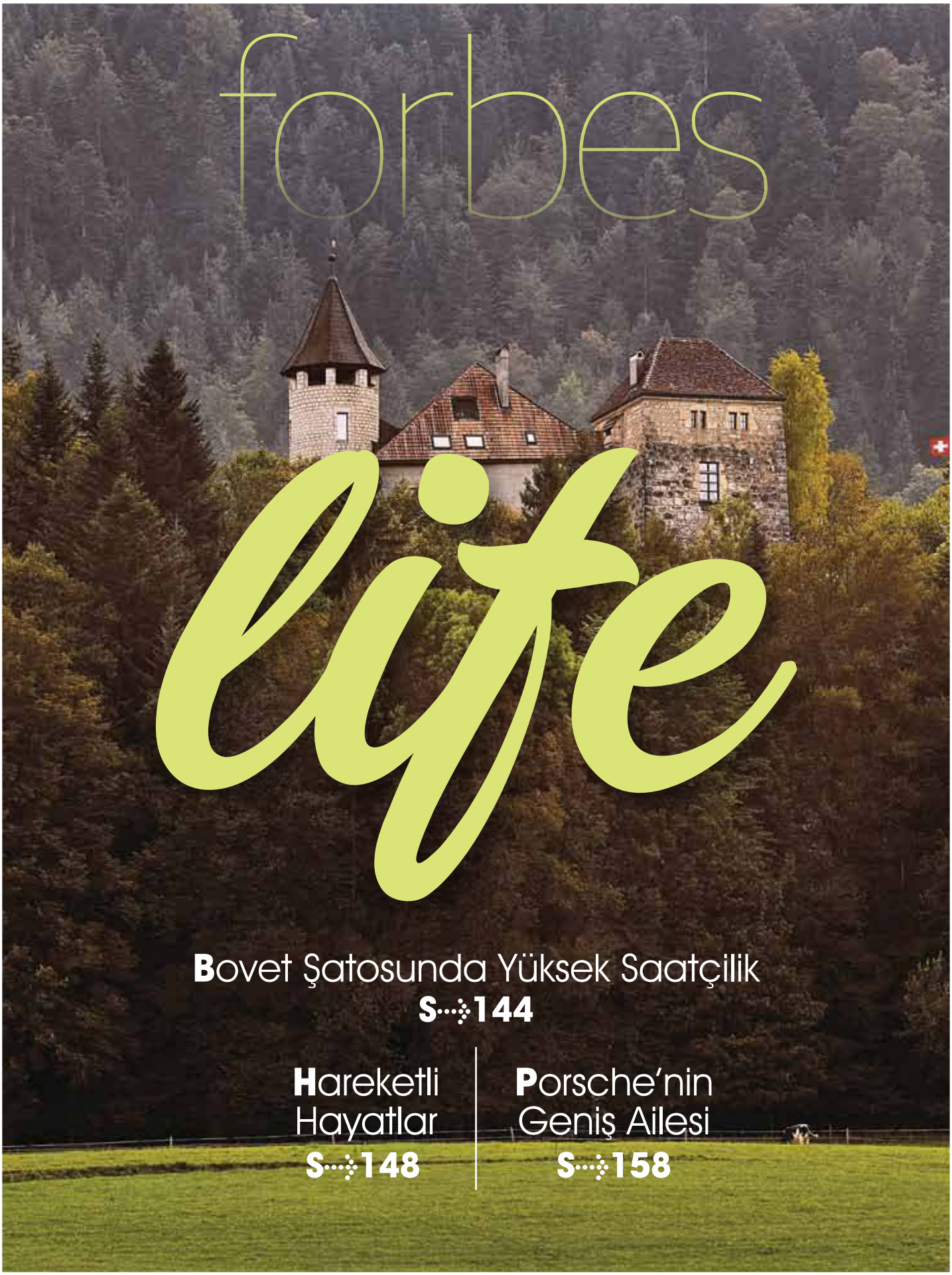
Detaylı bilgi ve katılım koşulları için;
www.otohaber.com.tr/hayalindeki-otomobili-tasarla

FO YAZIP **4177**'YE
SMS ATIN.
~~15 TL~~ **11 TL**/AYLIK

HEMEN ARAYIN
0212 354 36 04 / 0212 354 36 11 / 0212 354 36 27
WhatsApp Bilgi Hattı: 0552 357 00 00 www.turkuvazabone.com

TURKUVAZ DERGİ

Bu servisten tüm operatörler faydalanabilir. Forbes'a abone olmak için FO yazarak 4177'ye SMS yollamanız yeterlidir. 4177'ye gönderilen her SMS 0,50 TL olarak ücretlendirilir. Aylık dergi abonelik ücreti faturalı hatlarda 11 TL olup faturaya yansıtılır, ön ödemeli hatlarda 11 TL'lik tutar bakiyesinden tahsil edilir. Belirtilen fiyatlara KDV ve kargo ücretleri dahildir. 12 sayının sonunda abonelik otomatik olarak sona erer. Forbes aboneliğini iptal etmek için IPTAL FO yazarak 4177'ye SMS gönderilmesi yeterlidir. Türk Telekom -Turkcell - Vodafone



Bovet Şatosunda Yüksek Saatçilik
S 144

Hareketli Hayatlar
S 148

Porsche'nin Geniş Ailesi
S 158

life zoom

HAZIRLAYAN: NİLAY DİRİM

Geleceğe Yolculuk

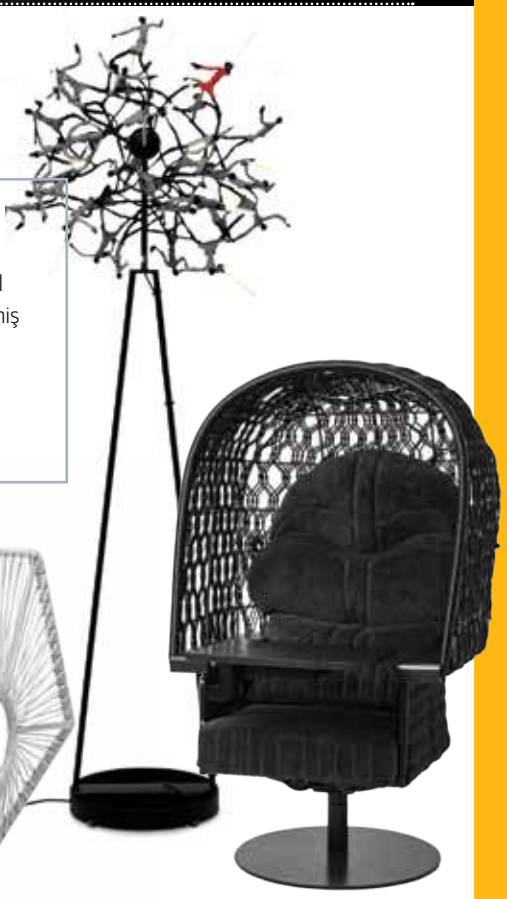
'EXP 100 GT' bugünün değil 2035 yılının vizyonunu yansıtıyor. Ne dersiniz? Bentley'in 100'üncü yıl kutlamalarına özel olarak tasarlanan bu konsept elektrikli otomobili görünce, zamanın hızla akıyor olması pek de ürkütücü gelmiyor. Sıfırdan 100 km hıza sadece 2,5 saniyede çıkmak, 1500 Nm tork değerine sahip olmak, saatte 300 km hıza erişmek, bu güzelin özellikleri arasında. 5,8 m uzunluğundaki alüminyum ve karbon fiberin gövde gösterisi yaptığı tasarımda, 15 dakikalık hızlı şarj ile yüzde 80 seviyesini görebilecek olmaksa çok şaşırtıcı. Fütüristik EXP 100 GT, sürprizlere doymuyor: Sizi yarı yolda bırakmayacak yapay zekaya sahip bir asistana ve beş farklı özerk sürüş moduna da sahip. *bentleymotors.com*

Kutlu Nostalji

Birbirinden kıymetli taşların zarafetinin, Rus dekoratif sanatlarının gizemli zenginliğiyle buluşması. Rus kültürünün sembolik temaları, folklorik motifleri ve ihtişamlı tarihi 'Le Paris Russe de Chanel' koleksiyonu ile karşımızda. 69 parçadan oluşan bu yüksek mücevher koleksiyonu, Coco Chanel'in Rus kültürüne olan hayranlığını ziyadesiyle yansıtıyor. Barok tarzı dokunuşlarla mücevherlere kondurulan çift başlı kartal figürü ise yalnızca imparatorluğun geçmişteki gücünü göstermekle kalmıyor; zümrütlerle, elmaslarla ve incilerle bezeli parçaların emsalsizliğine kanat çırpıyor. Bu koleksiyon, 1920'lerin Paris'inden Rusya'ya uzanan ışıltı dolu bir yolculuk. *chanel.com*

Kült İkonik

Star Wars serisi, ilham verme konusunda hep Şampiyonlar Ligi'nde. Filipinli Tasarımcı Kenneth Cobonpue'nun da ilhamını nereden aldığı ortada. Star Wars fanları ve mevcut mobilyalarından sıkılanlar için tasarımcının son koleksiyonundaki dekoratif parçalar imdada yetişiyor. Geleneksel zanaat teknikleri üzerinde çalışan Cobonpue, Disney işbirliği ile modern malzemelerden üretilmiş çağdaş görünüme sahip parçalar yaratmış. Star Wars evrenini yeniden şekillendirmek, hayranı olunan karakterlerin özünü tasarımlara dahil etmekse hiç kolay olmamış. Salonunuzda Darth Vader ya da bir Jedi şövalyesi için yer açmanın vaktidir; elbette her bir koltuk için yaklaşık 3 bin dolarlık bir ödeme yaptıktan sonra. *kennethcobonpue.com*



Ekolojik Konfor

Caterina Vianna ve Ferran Gesa tarafından tasarlanan ve yakında hayranlarıyla buluşmaya hazırlanan Brot, sağlıklı yaşama dair alternatif arayanlar için. Hem fonksiyonel hem pek şık. "Kendin yetiştir, kendin ye" yaklaşımında. Üstelik sundukları da hep taptaze ve el altında. Cümleler kulağa klasik gelebilir ama bu duruma imkan veren, bir aydınlatma enstrümanı olunca kesinlikle dikkate değer. Brot, bulunduğu ortama sıcak bir ışık sağlarken kendisini tercih edenlere yiyeceklerini tohumdan yetiştirme imkanı sunmakla mükellef. Dört ila altı günde yeşeren filizleri izlemekse ayrı bir keyif. Misafirleriniz yetiştirdiğiniz bezelyeleri tadarken küçücük mutfak bahçenizi onlara göstermek de öyle. *thisisbrot.com*

Minyatür Orman

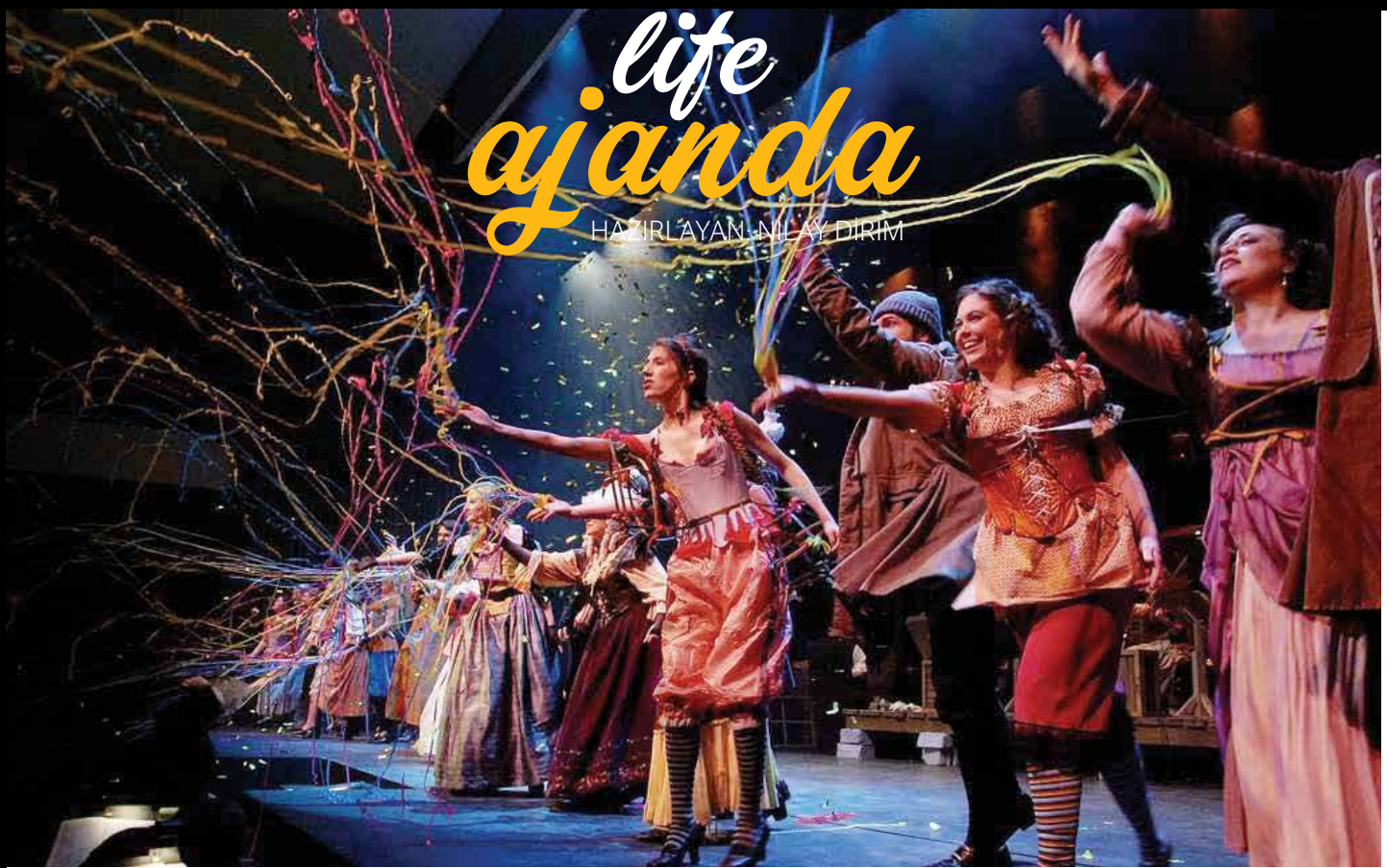
"Hayat kısa, kuşlar uçuyor." Jaquet Droz'nun altından tropik cennetinde ise düşler uzun, kuşlar bir başka alemde. Tuval görünümündeki sedef kadran 47 mm'lik kasasında bir sahneye, modele yerleştirilen baget kesim pırlantalar ise ışık saçan bir gösteriye dönüşüyor. Tavus kuşu, yusufçuk ve saniyede 40 kez kanat çırpabilen sinek kuşu bir araya geldiğinde vahşi doğanın şiirsel bir tezahürü tamamlanmış oluyor. Yeni 'Tropical Bird Repeater', inanması güç olsa da 12 saniyeden fazla sürebilen, dört farklı senaryo ile bu şovu gerçekleştiriyor. Güney Meksika'nın tropik ormanlarından ilhamla doğadaki ritüelleri yansıtan toplam yedi minyatür otomat, benzersiz bir kompozisyonla bir arada. 50 saat güç rezervi olan bir modele bakarak zamanı unutabilmek böyle bir şey olmalı. *jaquet-droz.com*

Şipşak Retro

Jollylook, 59 parçadan oluşan el yapımı analog bir fotoğraf makinesi. Gövdesindeki detaylar, vintage ruhunu nasıl da tamamlıyor. Geri dönüştürülmüş kağıttan üretilmiş ve yapımında geleneksel anlık kameralara oranla çok daha az malzeme kullanılmış. Portreden manzaraya kadar fotoğraflar çekmenizi sağlayacak kadar hünerli, katlandığında 85x127x48 mm boyutuna küçülecek kadar da derli toplu. Odak uzaklığı 110 mm ve manuel ayarlanan yedi diyafram açıklığı değeri mevcut. Fuji Instax mini film kartuşlarını kullanan mini Jollylook, 69 dolarlık etiketiyle de gülümsetiyor. *jollylook.photo*

Bulutların Ardında

'Tiger Eye Eagle Fountain Pen', kesinlikle meydan okuyan, cesur bir ruhun eseri. 1847'de Paris'te kurulan S. T. Dupont'un, ünlü bir oyma ustası olan Luis Alberto ile birlikte hazırladığı kışkırtıcı bir takdim. Gücün kimde olduğunun bir nişanesi gibi. Altın kaplama ve bronz detaylara sahip bu kartalın cesaret veren keskin gözleri elmastan. Yazmayı, özellikle Neoklasik dönemi sevenleri ve vizyon sahibi liderleri mest edecek bir uçuş daveti adeta. Kartalın yuvasına ulaşmak içinse sarp kayalıkları aşmanıza gerek yok, o sizi Harrods'da bekliyor olacak. *harrods.com*



life ajanda

HAZIRLAYAN: NİLAY DİRİM

İTALYA / TORRE DEL LAGO

Puccini Opera Festivali

24 Ağustos'a kadar

Giacomo Puccini'nin ölümsüz eseri Tosca'nın, Roma'daki büyüleyici Costanzi Tiyatrosu'nda ilk kez sahnelenmesinin üzerinden neredeyse 120 yıl geçti. Puccini Festivali ise Madame Butterfly, La Boheme, Turandot ve Il Trittico gibi operaların en başarılı yorumlarını, özel akustiğe sahip Parco della Musica'da dinleyicilerle buluşturarak bu görkemli mirası yaşatıyor. 20'nci yüzyılın en büyük bestecileri arasında yer alan Puccini'nin eşsiz eserleri Massaciuccoli Gölü'nün görkemli manzarasıyla bütünleşirken, bu festivale ev sahipliği yapan yerse mütevazı bir İtalyan kasabası olan Torre del Lago. Doyumsuz bir müzik ziyafetinin yanı sıra Puccini'nin gezdiği, ilham aldığı toprakları; yaşadığı evi, kullandığı özel eşyaları dahil, gizemli dünyasını keşfetmek için her şeyin düşünüldüğü bir gezi programı da 24 Ağustos'a kadar sürecek olan Puccini Festivali'nde unutulmamış.

puccinifestival.it

İNGİLTERE / NORTHAMPTONSHIRE

Shambala Festivali

22 - 25 Ağustos

Öncü, samimi ve kelimenin tam anlamıyla yenilikçi olan Shambala Festivali, on yılı aşkın bir süredir düşünsel gücün sınırlarını keşfetmeyi sağlayan bir yolculuk vaat ediyor. Festival kutlamalar için kendine Northamptonshire kırsalının kalbinde, gizli bir yeri seçmiş olsa da dalga dalga yayılan yüksek dozdaki eğlence, dünyanın her yerinden insanları bu etkinliğe çekmeyi başarıyor. Dört gün boyunca, 12 sahnede 200'ün üzerinde performans gerçekleştirmek, Shambala'nın "Efsanevi bir parti" olarak kabul görmesini haklı çıkaran detaylar arasında. İngiltere'nin Doğu Midlands bölgesinde yemyeşil bir kontluk olan bu yerde, konserler, birinci sınıf kabareler, sirk ve akrobasi gösterileri, atölye çalışmaları derken, katılımcılar kendilerini doğaya saygıyla yaratılan mükemmel bir harmanın içinde bulacaklar. *shambalafestival.org*

ANTALYA / REGNUM CARYA

Jennifer Lopez Konseri

6 Ağustos

Türkiye'deki ilk konserini 2012 yılında veren Jennifer Lopez, uzun bir aradan sonra tozu dumana katmak için Antalya'ya geliyor. Forbes'in "Celebrity 100" listesine göz attığımızda 76'ncı sırada 43 milyon dolarla bizi karşılayan ismin JLO olmasına ise şaşmamalı. Zira Latin müziğin efsane temsilcisini yakından izlemek isteyen, nefes kesen sahne gösteriyle dolu bir konser keyfi düşleyen müzikseverler tarafından 4 bin liralık konser biletleri bile tükenmiş durumda. Regnum Carya, 6 Ağustos gecesi Regnum Live Concert kapsamında, kulisinde beyaz ve kırmızı güllerin, zambakların eksik edilmemesini isteyen Lopez'i ağırlarken, hayranlarını ise "On The Floor, Aint It Funny, Love Don't Cost a Thing" gibi hit olmuş parçalarla, yıldızın "Medicine" adlı yeni single'ının da seslendirildiği bir konser programı bekliyor. *regnumhotels.com*

İSTANBUL, İZMİR

Jay Jay Johanson - Cem Adrian

9-10 Ağustos

Oldukça zengin bir repertuvara sahip olan İsveç'in dünyaca ünlü sesi Jay-Jay Johanson'un konser takvimi, tarzındaki hareketliliğe yaraşır nitelikte. Kendine özel bir incelikle janrları eriten, trip-hop, synthpop ve elektronik müziğin yenilikçi birleşiminde yer alan şarkıcı ve söz yazarı Johanson; müzikte sınırları, tarzları, kuralları dışlayan, kendini sadece "özgür bir müzisyen" olarak tanımlayan Cem Adrian ile birlikte 9 Ağustos'ta Musicorium Alaçatı Sahne'de olacak. Kendisini Çeşme'de izleme fırsatı bulamayan müzikseverler ise üzülmesin. Zira mistik bir atmosfer kurgulayan, adeta film-noir estetiğinde kendine has bir sound yaratmayı başaran Johanson, 10 Ağustos tarihinde IF Performance Hall Beşiktaş'ta bir kez daha sevenleri için sahne alacak.

biletix.com

TOKYO / MORİ SANAT MÜZESİ

Shiota Chiharu Sergisi

27 Ekim'e kadar

Çalışmalarını Berlin'de sürdüren Osaka doğumlu Shiota Chiharu için anılar, kaygılar, hayaller ve sessizlik, çıplak bıraktığı ruhuyla girdiği diyaloglarda önemli bir yere sahip. Sosyal medya sitelerinde eserlerini sıkça, pek belirtilmediğinden dolayı da ismini az gördüğümüz biri Chiharu. Yarattığı enstalasyonlarla kimlik ve varoluş gibi evrensel kavramları sorgulayarak dünyanın her yerinden ve yaşamın her kesiminden insanları adeta büyülüyor. Almanya'da iken Marina Abramović'in öğrencisi olan sanatçı, bu kez şimdiye kadar gerçekleştirilmiş en büyük kişisel sergisi 'The Soul Trembles' ile karşımızda. Sanatçının heykel çalışmalarının, performanslarının, video görüntülerinin, fotoğraflarının kısaca yirmi beş yıllık sanat serüveninin sergilendiği 'The Soul Trembles', titreyen ruhlarımızın izinin sürüldüğü sıra dışı bir deneyim. Tokyo'daki Mori Sanat Müzesi'nde görülebilecek sergi, kalbi anlamlandıran deneyimlerin özünü aktarma arzusuna işaret ederken bu durumun gerçekte kelimelerle ifade edilemez olduğuna da dikkat çekiyor. *mori.art.museum*

NEW YORK / SOTHEBY'S

Koleksiyon Sergisi

13 Eylül'e kadar

Rembrandt van Rijn, Leonardo da Vinci, Lucian Freud gibi isimlere ait yapıtlar, 16'ncı yüzyıldan 21'inci yüzyıla uzanan bir yelpazede yer alan paha biçilemez mobilyalar, eşsiz dekoratif objeler, sıra dışı mücevherler, giysiler ve arşiv malzemeleri... Bugünlerde Sotheby's New York, tarihte iz bırakan olağanüstü yapıtların ve objelerin içinde yer aldığı Devonshire Kolksiyonu'nu sergilemenin mutluluğunu yaşıyor. 'Treasures from Chatsworth' adıyla duyurulan sergi için koleksiyonun ihtişamını temsil etmek üzere kırk beş usta isme ait eserler seçilmiş. Serginin nadir olarak deneyimlenebilecek bir sanat olayı olarak takdim edilmesinin nedeni ise bu eserlerin İngiltere'deki Chatsworth House dışında bir yerde sergileniyor olması. Birleşik Krallık'ta bulunan ve günümüzde Devonshire Dük ve Düşesi'nin yaşadığı yer olan Chatsworth House, sanatın tümüyle nüfuz ettiği atmosferi, peyzajı ve misafirperverliğiyle ünlü. İngiltere'deki en görkemli mimari yapılardan biri olan, yalnızca geçmişin değil, gelecek nesillerin zevklerini, tutkularını da yansıtacak bir anlayışla yüzyıllar boyunca gelişime açık bir çizgide yer alan Chatsworth House'un, Avrupa'daki en önemli sanat koleksiyonlarından birine ev sahipliği yapması haliyle şaşırtıcı değil. 500 yıllık bir serüvene ve koleksiyonerliğin ihtişamını tanımlayan örneklerinden birine şahit olmak istersenız 13 Eylül'e kadar vaktiniz var. *sothebys.com*

ÇEŞME

Alessandro Safina ve Arkadaşları Yardım Konseri

11 Ağustos

Ses rengiyle milyonları etkisine alan İtalyan tenor Alessandro Safina, bu kez bir ilkle karşımızda. 'Sahipsiz Hayvan Barınakları' yararına bir konser vermek için ilk kez uluslararası bir sanatçı Türkiye'ye geliyor. ÇESAL Derneği'nin Çeşme'deki hayvan barınakları yararına düzenleyeceği konserde sahne alacak Safina'ya bu özel gecede İzmir Devlet Senfoni'den 45 kişilik bir orkestra, Nez ve özellikle Yanni sevenlerin yakından tanıdığı, dünyanın en iyi arp ustalarından Victor Espinola eşlik edecek. 11 Ağustos'ta Çeşme Açık Hava Tiyatrosu'nda gerçekleştirilecek konserin bir gün öncesinde ise Aya Yorgi Shayna plajında düzenlenecek olan keyif dolu bir parti de programda. PreParty'ye katılanlar hem Safina ile tanışıp sohbet etmenin keyfine varacaklar hem de Victor Espinola'dan Dj Drummer Jay eşliğinde inanılmaz bir arp ve davul şov seyredebilecekler. *cesal.org.tr*

DÜSSELDORF

Gurme Festivali

23-25 Ağustos

İyi yemek, iyi içecek, sıkı dostluklar... Düsseldorf artık moda dünyasının nabzını tuttuğumuz bir yer olmanın çok ötesinde. Bugün gurmelerin buluşma noktası olan kentte, 100 bin ziyaretçinin ağırlandığı, Avrupa'nın en büyük açık hava yemek festivali için geri sayım başladı. Tercihler ister barbeküden ister hafif yiyeceklerden ya da özel kokteyllerden yana olsun, festivalle birlikte Düsseldorf'da her zevke uygun bir lezzet durağı bulmak mümkün. Yalnızca Almanya'dan değil, tüm dünyadan bu etkinliğe katılan gastronomi alanında uzman 200'den fazla seçkin şef ve içecek uzmanı 23-25 Ağustos tarihlerinde ziyaretçilerine unutulmaz anlar yaşatmaya kararlılar. Güçlü finansal yapıya sahip, adeta bir gurme metropolüne dönüşmüş olan Düsseldorf'da gece geç saatlere dek sürecek tadımları daha da anlamlı kılacak olansa lezzet tutkunları, şefler ve restoratörler arasında kurulacak olan yeni dostluklar ve işbirlikleri. *gourmetfestival-duesseldorf.de*

LONDRA / TATE MODERN

Olafur Eliasson Sergisi

5 Ocak 2020'ye kadar

Sergilendikleri tarihi mekanlarda ve galerilerde, gökkuşağı ya da ışık sütunları gibi doğal fenomenleri deneyimlemeyi mümkün kılan sanat eserleri hayal gücünün sınırlarına meydan okuyor. Yaşadığımız yüzyılın en yaratıcı sanatçılarından biri olan Olafur Eliasson'un imzasını, Grönland'dan Londra'ya buz parçaları getirmesi gerekse bile böylesi kışkırtıcı enstalasyonların altında sıkça görüyoruz. Geçtiğimiz yıllarda 15 milyon dolara mal, New York'taki 'Çağlayan Projesi' ile büyük tartışmaların odak noktası olan ve eserin gördüğü beğeni nedeniyle uzun süre gündemden düşmeyen Eliasson, bu kez otuz eseriyle birlikte Tate Modern'de. Gerçeklik ve mekan algısı üzerinde oyunlar oynayan, ışık ve yansımalar eşliğinde psikoloji ve mimari arasındaki ilişkiyi bir kez daha düşündüren "In Real Life" adlı bu büyük retrospektif, Eliasson'un geçmişteki ünlü yapıtlarıyla birlikte son döneme ait resim ve heykellerini görme imkanı da sunuyor. Bir sanatçının bakış açısından iklim değişikliğini, enerji kaynakları sorunlarını ve göç benzeri meseleleri yeniden düşünmemizi sağlayan Eliasson, çevremizdeki insanların ve sınırların ötesinde yer alan öteki dünyanın farkına varabildiğimiz bir yeri düşlemekten vazgeçmiyor. *tate.org.uk*

(Soldan sağa) Wolfgang Puck, Cihan Kıpçak ve Alex Resnik.

life

MUTFAĞIN TANRILARI

Gizli Güç

Spago İstanbul'un terasında sunulan gün batımı menüsü "Sarı Saatler", LVMH Group'un rafine lüks tanımını sokak lezzetleriyle buluşturuyor. Peki uçları biraraya getiren cesur hamleleriyle tanınan Spago'nun ve bağlı olduğu 650 milyon dolar cirolu WP Group'un arkasındaki gizli el kim?

DENİZ ATLAM

Nşantaşı'ndak St. Reg s Hotel' n Boğaz'a açılan teras katındak tüm hazırlıklar defalarca kez kontrol ed lmes ne rağmen y ne de ted rg nl k hak m. Kolay değ l; Wolfgang Puck'ın am ral gem s olan k M chel n yıldızlı Spago restoran, lk kez Amer ka dışında, üstel k b lmed ğ b r coğrafyada kapılarını açıyor. Puck'ın kar yer ndek lk Avrupa çıkarması da deneb l r. Demet Sabancı Çet ndoğan'ın ünlü şef Türk ye f kr ne kna etme sürec har ç, b r yılı aşan yoğun çalışmaların pröm yer n zlemek üzere m saf rler az sonra masalardak yer n alacak. 1949 doğumlu Avusturyalı aşçı Wolfgang Puck, Hollywood Bulvarı'nda yıldızı olan gerçek b r 'celebr ty'. Aralıksız 25 yıldır cater ng' n üstlend ğ Oscar törenler nde eller yle besled ğ ünlüler n neredeyse heps onun lezzetler n n müdav m . Havaalanlarında paket satışı yapan gurme k osklar, sush barlar, steak house ve f ne d n ng restoranlara uzanan çeş tl konseptlerde, yüzün üzer nde lokasyonda WP logosu bulunuyor. Hatta kahve çek rdeğ , konserve çorba, tencere set g b kend adını taşıyan perakende ürün gamıyla ev mutfaklarına da sızmış durumda meşhur restoratör. Telev zyon programları ve k taplarını da düşünürsek Spago İstanbul'u deney mlemeye gelenler n beklent sev yes n ve bunun ek be yükled ğ gerg nl ğ anlamak çok da zor değ l.

'Tarladan tabağa' r tüel nden ödün vermeyerek İstanbul'dak pazarları b zzat gezen Wolfgang Puck'ın menüdek lezzetlerden yana elbette şüphes yok. St. Reg s Hotel' n Art Nouveau ağırlıklı sanat koleks yonu gözet lerek tasarlanan restoranın modern atmosfer her zamank g b ödüllü tasarımcı ortağı Barbara Lazaroff'un mzasını taşıyor. Tüm serv s ek b de "Sağ kolum!" ded ğ ve 1997'den ber omuz omuza çalıştığı Alex Resn k' n t t z eğ t m nden geçt ğ ne göre m saf rperver- l kten yana sıkıntı çıkma ht mal de sıfır. Yan kağıt üzer nde 't k' atılab lecek her şey kusursuz. Fakat 2015 Mart ayındak açılışta korkulan oluyor ve lk tabakların ardından z nc rleme aks l k- ler başlıyor. S par şler ya yanlış g d yor ya h ç g tm yor; serv s aksayınca mutfak da karışıyor, tabaklar ger gelmeye başlıyor; olumsuz eleşt r lere zem n hazırlayacak her türlü tal hs zl k yaşanıyor art arda. Hem de lk günden!

Wolfgang Puck F ne D n ng Group'un Yönet c Operasyon Ortağı ve tüm yen açılan restoranlardan sorumlu Alex Resn k, "Felaket b r akşamdı!" d ye anlatıyor açılış geces n . "Restoran sektöründek başarınız, yaşanan sıkıntılar ve başınıza gelen ak- s l klerle doğru orantılıdır" d yen Resn k, yılların verd ğ tecrübe ve 'Yapamıyorsan telaf et!' refleks yle mekanın uluslararası kavını müşter lere açıp kramlarda bulunurken, Şef Puck'ın se an b r kararla kolları sıvayıp b zzat ocağın başına geçt ğ n anlatıyor. Serv s de y ne kend ler yapıp, m saf rlerle beraber oturup yem şler. Herkesten teker teker özür d ley p uğurlamış- lar ve gece n hayet sona erm ş. Arjant nl ler n çoğu g b m ll takımına yürekten bağlı olan futbol fanat ğ Resn k, "O gece ha-

Wolfgang Puck Fine Dining Group'un Yönetici Operasyon Ortağı ve tüm yeni açılan restoranlardan sorumlu Alex Resnik, "Restoran sektöründeki başarınız, yaşanan sıkıntılar ve başınıza gelen aksiliklerle doğru orantılıdır" diyor.

yal kırıklığına uğrattığımız misafirlerimizden biri BJK Yönetim Kurulu üyesiydi ve bize karşı o kadar hoşgörülü davrandı ki ona saygımdan fahri Beşiktaşlı oldum" diyor ve ilk müdavimlerini gönül alarak kazandıklarını anlatıyor.

Lüks markalar grubu LVMH ve Spago işbirliğiyle gerçekleştirilen 'Terasta Gün Batımı' menüsünün daveti için İstanbul'a gelen Alex Resnik, "Grup olarak tek önceliğimiz var, o da misafir memnuniyeti" diyor ve ekliyor: "En iyi malzemeler ile hazırlanmış lezzetli yiyecekleri aynı kalitede bir servisle sunup, her daim güler yüzü ve diğerlerini değil sizi tercih ettikleri için de teşekkürü eksik etmezseniz zaten herkes memnun ayrılır. Günün sonunda kalp veya beyin cerrahı değiliz; içinden gelerek yapıyorsan misafirperverlik hiç de zor değil."

İyisiyle de, kötüsüyle de çokça yazılıp çizildi Spago. Ama şu ana kadar kepenk indirip ülkeyi terk eden şef restoranlarını düşünürsek -ki aralarında Sergi Arola, Jamie Oliver ve Massimo Bottura gibi dünya devleri de var-, Spago hala dimdik ayakta ve Resnik'in tabiriyle 'bir yere gitmeye de niyetleri yok!'. Hatta Akademi Ödülleri için tasarladığı kebap, içli köfte, vişneli sarma ve baklava sunumlarıyla çoktan Hollywood'un kalbini kazanan Executive Chef Cihan Kıpçak'la yakaladıkları uyumla beraber İstanbul yatırımlarını artırıp hızlandırmışlar. Dünyadaki beş Spago'dan biri olan İstanbul'un performansını değerlendiren Resnik, açılış gecesinin faturasını da yine kendine kesiyor: "Yaptığımız en büyük hata mutfak açılış ekibini Amerikalı şeflerden kurmaktı. Dil sorununa ek olarak yeme alışkanlıkları da çok farklı. O yüzden yerel ürünler kadar yemek tarihine ve kültürüne de hakim lokal şeflerle çalışıyoruz. İstanbul zor bir lokasyon çünkü müşteriler ne istediğini çok iyi biliyor. Malzeme çeşitliliği ve talep, şeflerin yaratıcılığını tetikliyor. Burası bizim için bir çeşit meydan okuma". Cihan Kıpçak'ın yerel malzemeyi 'haute-cuisine' seviyesinde işleme yeteneğine hayran kaldıklarını ve Wolfgang Puck'ın ilk kez bir şefi bu kadar özgür bıraktığını da belirtmeden geçmeyelim.

Gastronomi ve turizm mecraları kadar sürekli büyüyen şirket hacmiyle ekonomi basınının da radarına takılan Wolfgang Puck'ın neredeyse her gün bir yerde röportajı çıkıyor. Hatta Amerika ve Kanada'da yayınlanan TV şovları ve gazete haberleriyle beraber, haftalık erişimin 5,3 milyon kişiyi bulduğunu söylüyor kendi şirket ölçümleri. Wolfgang Puck ne kadar göz önündeyse, gruba ait 26 restoran ve yaklaşık 3 bin çalışanından sorumlu Operasyon Ortağı Alex Resnik o kadar geri planda duruyor. Markanın arkasındaki görünmez güç, gizli kahraman gibi... Fakat havayı koklayan esas adam da o. Sorumluluk alanı Londra'dan Singapur'a, Maui'den Doha'ya uzanan Resnik, yılın 270 günü seyahat halinde. Buna rağmen herhangi bir mutfağa alınacak bulaşıkçıyla da ay sonu stok sayımıyla da o ilgileniyor. Hangi kıtada veya saat diliminde olursa olsun 'whatsapp' mesajlarına mutlaka cevap veriyor. Çünkü Beverly Hills'deki Spago'nun kapısına kadar gidip yer bulamayan eski müdavimleri bile önce ona yazıyor geçmiş hukuklarına istinaden. "Bizim ofisimiz, mutfak ve yemek salonları" diyen Resnik, önce restoranın bir köşesinde oturup genel misafir davranışlarını gözlemliyor, sonrasında tek tek masaları ziyaret edip fikirlerini soruyor. Sıcağı sıcağına alıyor geri bildirimleri. Bunu bir de dünyanın dört bir yanında, farklı sosyo-kültürel ortamlarda yaptığı için trendin ayak seslerini çok önceden hissediyor ve hemen Wolfgang'la görüşüp aksiyon alıyor.

Spago Restaurant'ın, Las Vegas, Beverly Hills, Singapur, Maui ve İstanbul olmak üzere toplam beş şubesi bulunuyor. Her birinin dekorasyonu ve ambiyansı, bulundukları lokasyonun kütürüne ve ruhuna uygun tasarlanıyor.

Gelelim trendlere... Vegan ve vejetaryen beslenmenin çığ gibi büyüdüğüne işaret eden Resnik, 'Şefimiz hemen size özel bir tabak hazırlar' deyip domates soslu makarna veya ızgara sebze servis etme devrinin tamamen kapandığını söylüyor. 'Nasılsa yiyecek bir şey bulurum' diye değil 'Spago'nun vegan menüsü harika!' diye burayı tercih etsinler istiyor. "Şu an ekipçe tüm enerjimizi buna harcıyoruz çünkü kırmızı et düşkünü bir Arjantinli olarak ben bile etsiz ama bir o kadar yaratıcı ve doyurucu lezzetler arıyorum" diyor. Bir diğer dönüşümün ise tabaklama ve porsiyonlarda yaşanacağını söylüyor. "Eski neslin aksine şimdiki gençler önlerine servis edilen tek bir tabakla yetinmek istemiyor. Daha hafif lezzetler ama daha çok çeşit denemek istiyorlar. Dolayısıyla paylaşımlık tabaklar ve servis şekliyle buna uygun olan sushi barlar daha da popüler olacak". Parlayan bir diğer konsept de egzotik Latin Amerika lezzetleri olacakmış. Şipşak barbeküler, baharatlı marinasyonlar ve tatlı niyetine yine ızgara şeftali üzerine taze ricotta gibi aromatik ama basit lezzetler yükselişteymiş. Tabii işin bir de etik boyutu var. Artık herkes yerel ürünler kullanıyor ne var ki Wolfgang Puck bunu bir adım daha ileri götürüp tam sürdürülebilirlik ve sıfır karbon ayak izini de hedefe koymuş. Forbes Türkiye ağus-

BU AY SPAGO'DA

Spago İstanbul'un mutfağı Nisan 2017'den beri Executive Chef Cihan Kıpçak'a emanet. 33 yaşındaki Kıpçak ile WP Group'un mükemmel bir uyum yakalaması şaşırtmıyor zira aynı zihniyetteler. Kendilerini kalıplara, kurallara, mekanlara, mutfaklara veya konseptlere sıkıştırmadan sürekli yenilik peşindeler. Bir de, 'iyi yemeğin' lüks restoranlar veya şef masalarıyla sınırlı kalmaması gerektiğini savunuyorlar. Cihan Kıpçak'ın CV'sindeki Argos in Cappadocia, Mimolett, La Mouette ve kurucu şefliğini de üstlendiği Gile, 'fine dining' sunum ve pişirme teknikleriyle Türk mutfağına eşik atlatan mekanların başında geliyor. Halihazırda kurucu ortaklığını sürdürdüğü yerler ise ters köşe: Bomonti'deki 'Batard', Parizyen ambiyansı ve eklektik mutfağıyla 'mültikültürel' bir mekan; Zula ise burgerleriyle meşhur bir gastropub. Ağustos sonuna kadar The St. Regis Istanbul'un terasında servis edilecek 'Sarı Saatler' menüsü de sokak lezzetlerini LVMH Group'un lüks tanımıyla ve Spago'nun sofistike sunumuyla birleştiriyor. Fransa Reims bölgesinin 'pinot noir' çeşitleriyle eşleştirilen menüde, füme frankfurter ve ballı hardallı hot-dog, gravyer ve soğan marmelatlı mini hamburger, karides ve yengeçli çin böreği ve baharatlı tavuk kanadı gibi lezzetler bulunuyor. Günbatımı saatlerinde sarı turuncu renklere bürünen Boğaz manzaralı bir terasta, Ata Marin Band Jazz'ın latin melodileri eşliğinde kısa bir 'metropol kaçamağı' yapmak isteyenler için ideal.

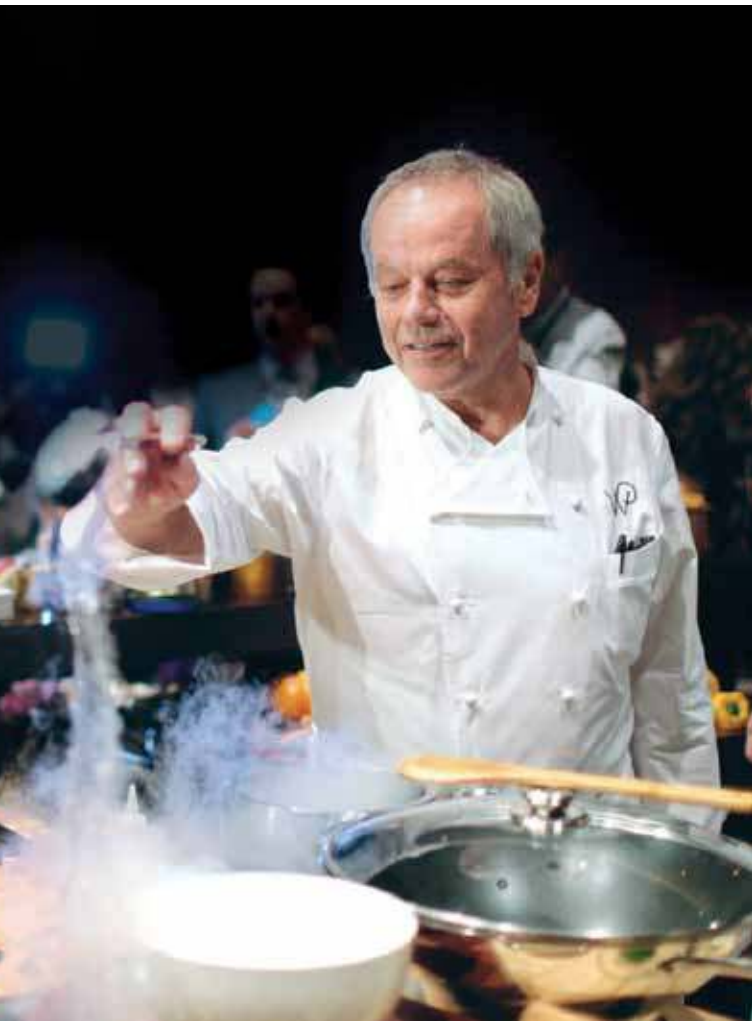
GASTRONOMİDE TREND BU, 'SIFIR KARBON' VE LEZZETLERİ EN ÜST NOKTAYA ULAŞTIRAN HİPER-LOKAL MUTFAK. THE ST. REGIS HOTEL'DEKİ SPAGO'NUN İSTANBUL İÇİN İYİ PLANLARI VAR.

tos sayısı hazırlanırken açılması planlan Washington CUT'ta bunu başarmışlar ve kullanılan her şey restorana maksimum yarım saat uzaklıktaki üreticilerden tedarik ediliyormuş! "Hiper-lokal malzemeler için önce en iyi üreticiyi bulmak zorundasın" diyen Resnik, İstanbul için de 'sıfır karbon' ve lezzetleri en üst noktaya ulaştıran hiper-lokal bir mutfak amaçladıklarını söylüyor.

İnanması güç ama Wolfgang Puck'ın 25'inci yılını kutladığı Oscar davetlerinin hiç birine katılmamış Alex Resnik; daha doğrusu katılamamış. Yeme-içme imparatorluğunda hem işler hem de şirketler üç ana kategoride yürüyor ve herkes 'en iyi' bildiğini yapıyor. 'Wolfgang Puck Fine Dining Group' tüm restoranları, 'Catering Group' özel event ve davetleri, 'Worldwilde Group' ise perakende ürünlerden yayın haklarına kadar şefin şahsi tescillerini ve işlerini yönetiyor. Üç şirketin de eşit gelir sağladığını belirten Wolfgang Puck, 2018 için toplam cirosunu 650 milyon dolar olarak açıkladı. Satranç titizliğiyle en az beş yıl sonrasını kapsayacak şekilde planlanan yeni hamlelerin aksine, istedikleri verimi alamadıkları mekanları ya hızlıca dönüştürüyorlar ya da portfolyolarından çıkarıveriyorlar. Puck'ın şu ana kadar açıp kapattığı, yenilediği, konsept değiştirdiği, nadasa bıraktığı veya pop-up tadımlarla, eventler'le canlandırdığı o kadar çok mekanı var ki ödülleriyle beraber yazmaya kalksak paragraflar sürer. Oda servisinden kahvaltıya kadar tüm yeme içme operasyonlarını üstlendikleri otel projeleri de yavaş yavaş geliştirdikleri bir başka alan. Grubun en üst segment markaları olan iki Michelin yıldızlı ikonik 'Spago' ve haziranda ilk yıldızını alan 'CUT' restoranlarının yeri tabii ki başka.

Wolfgang Puck'ın hayatını biraz araştırırsanız hemen her yerde üvey babası yüzünden 14'ünde evden ayrıldığını, 17'sinde Avusturya'dan çıkıp Fransa'ya geçtiğini, 24'ünde ise Amerika'ya yerleştiğini okursunuz. Onu neyin bu kadar meşhur ettiğini anlamak için bu göçlere bakmak da önemli

"Tarladan tabağa" mottosu gereği Spago İstanbul'un menüsü iki ayda bir yenilense de, füme somon ve havyarlı pizza (sol başta) gibi Chef Wolfgang Puck'ın imza lezzetleri tüm Spagolar'da servis ediliyor.



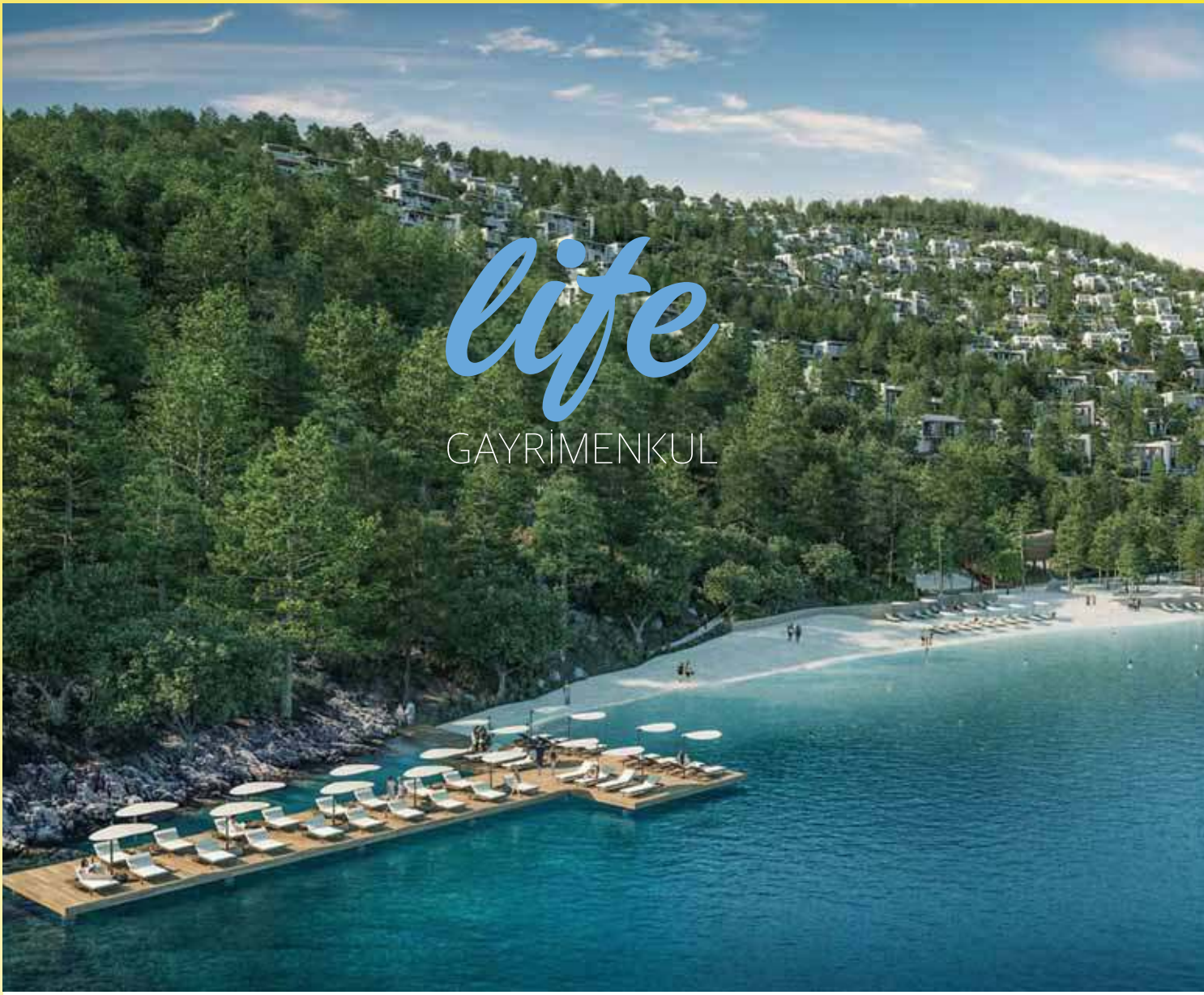
1949 doğumlu Avusturyalı aşçı Wolfgang Puck, Hollywood Bulvarı'nda yıldızı olan gerçek bir 'celebrity'. Aralıksız 25 yıldır catering'ini üstlendiği Oscar törenlerinde elleriyle beslediği ünlülerin neredeyse hepsi onun lezzetlerinin müdavimi.

esasında. Amerika'ya gelir gelmez Çin, Kore ve İtalyan mahallelerindeki yerel lokantaların potansiyelini fark etmiş. Sıkıcı ve ağırbaşlı restoranlardan ziyade insanların keyifle vakit geçirebileceği ama yine de 'haute cuisine' servis eden bir yer hayal etmiş. Sonuç itibarıyla 1982'de West Hollywood'da açtığı Spago'yla hedefi 12'den vurmuş. Hala Wolfgang Puck menülerinin demirbaşı kabul edilen meşhur somonlu pizza, öncüsü kabul edildiği Kaliforniya mutfağına verilecek en iyi örnek aslında. Meşhur pizza hamuru ve taş fırın zaten işin olmazsa olmazı. Ama o çıtır hamuru füme somon, krem peynir ve havyarla snobe etmek 1980'li yıllar için adeta bir devrim! Mesela Uzakdoğu mutfağında soslara kıvam vermek için nişasta kullanılırken Puck bunu da Fransız saraylarındaki yöntemle, yani krema veya tereyağı ile yaparak yine bir lezzet farkı yakalıyor. Böylelikle sadece geçmişi modernize etmiyor, köklü yemek geleneklerini de birbirine uygulayarak yeni bir füzyon yaratmış oluyor. İlk günden itibaren restoranlarında açık mutfak kullandığını da hatırlatalım zira gıda hijyeni sebebiyle yine müşteri memnuniyetini artıran bir yöntem. Bilgi birikimini, yaşadığı bölgedeki kültürel çeşitliliği ve yerel malzemeleri bir araya getirerek kendine has üslubunu yaratan Puck için Kaliforniya mutfağını gastronomi rehberlerine ve haritalarına kazandırdı desek abartmış sayılmayız.

Alex Resnik ise yeni bir başlangıç umuduyla Buenos Aires'i terk edip 1988'de ailesiyle birlikte rotayı Los Angeles'a çeviren göçmenlerden. "O sırada ne bir mesleğim, ne diplomam ne de tek kelime İngilizcem vardı ve 28 yaşındaydım" diyor Resnik. Hal böyle olunca onun restorancılık kariyeri de bulaşıkhanede başlamış. "Yeteneksizimdir, çok şey bilmem ama bana öğretilen ve izlediğim her şeyi anında kapıp uygulayabilirim" diyen Alex'in en büyük özelliği mesleğine adanmışlığı. Birkaç yıl içerisinde kendini o kadar hızlı geliştirmiş ki bulaşıkçı olarak girdiği restorandan operasyon şefi olarak ayrılıp o özgüvenle kendi mekanını açmış. "Tam bir fiyaskoydu! Muhteşem lokasyonuna rağmen bir yıl ayakta kalabildi çünkü ortada ne bir iş planı ne de bir işletmecilik tecrübesi vardı" diyor restoranın hazin sonunu anlatırken. Sonrasında da Wolfgang Puck serüveni başlıyor. Her şey bir yana, en büyük dersi de batırdığı o işten aldığının altını çiziyor: Mütevazı ol, kanaatkar ol...

O yüzden 'Puck İmparatorluğu'nu da "Kendini işine adamış, alçakgönüllü aşçılar ve alçakgönüllü garsonlar" diye tanımlıyor hem Wolfgang hem de Alex. İkisi de en dipten geldiği için 16 saat ayakta durmanın ya da aylarca tek bir sebze soymanın ne demek olduğunu iyi biliyorlar. Mala mülke değil insana yatırım yapıyorlar. Kendini geliştirmek, farklı şehirlerdeki mutfakları denemek isteyenlere hemen grup içinde başka bir restoran ayarlıyorlar. Eğitim ve aile desteği de sağlıyorlar. Kendi yetiştirdikleri elemanlarını kolay kolay da bırakmıyorlar.

Pek çok mecrada Wolfgang Puck'ın hayatındaki kırmızı halı ünlüleri, başarısının ardındaki gizem(!) ya da 75 milyon dolarlık kişisel serveti bahsedilirken, Alex Resnik dört yıl sonra Malibu sahilinde açacakları restoranın 'beach' tasarımı için ünlü mimar ve tasarımcı Frank Gehry ile el sıkıştıklarını anlatıyor heyecanla. "Esas yatırımı zirvedeyken yapmalısınız. Hız kestiğiniz anda yavaş yavaş düşüş başlar ama hissetmezsiniz" diyor Resnik, "WP Group olarak rakibimizi geçmek veya birinden daha iyi olmak için değil, en iyi olmak için çalışıyoruz".



Doğaya Karışan Mimari

Mesa Bodrum Demirbükü'nde ana fikir bölgenin flora ve faunasını bozmadan içine 'insan' unsurunu eklemek. Bunu başarmış görünüyorlar.

BELCE ÖRÜ

Güneşin kucakladığı masmavi koylar, yeşil bir örtünün altında uzanan dağlar, çevreyi saran zeytin ağaçları ve begonviller... Bodrum rüyasının ana karakterlerine son yıllarda bu coğrafyaya özel geliştirilen projeler de eklendi. İstanbul'daki Sarı Konaklar, Çengelköy, Çamlıca, Maslak Mesa Evleri gibi projeleriyle bilinen Mesa'nın Yalıkavak'tan sonra "Güney"e açıldığı İkinci proje için seçilen yer o rüyanın bizatihi kendisi olan Bodrum.

Halikarnas Balıkçısı "Bodrum" şiirinde "akıllarını bu şehirde bırakıp giden insanlar"dan söz eder ya, Demirbükü'ndeki 200 bin metrekare araziye yayılan Bodrum Mesa'ya adım atıldığında benzer bir duyguya kapılmamak mümkün değil. Burası Bodrum yarımadasında doğal varlıkları korunmuş en bakir bölgelerden biri. Mesa'nın, burada yapılacak proje için açtığı yarışmayı Erginoğlu-Çalışlar Mimarlık Ofisi kazanmış ancak esas kazanan bu ofisin "doğaya karışan mimari" yaklaşımı.

Projenin ana fikri, flora ve faunayı bozmadan içine 'insan'

unsurunu da eklemek olunca Demirbükü'nun doğal zenginliği koruma altına alınmış. Peyzaj uygulamasını üstlenen Ata Turak, "Arazideki bin 500 zeytin ve çam ağacı inşaat sırasında uygun bir alana –sonradan tekrar kendi topraklarına dönmek üzere– taşındı. Arazinin neredeyse ortasına denk gelen koruluk alan tamamen korundu keza mevcut dere ıslah edilerek buradaki canlılığın devamına katkıda bulunmuş olduk" diye anlatıyor yapılan çalışmaları. Erginoğlu-Çalışlar Mimarlık Ofisi'nin geliştirdiği yazılım ile ağaç konumlarına göre geliştirilen projenin bir özelliği de bütün konutların denize nazır olması. Az sayıda konutun olduğu küçük bir proje değil bu; 50 villa 210 rezidans daire ile bir otelden oluşuyor ve bu rakamlar bölge için "büyük proje" anlamına geliyor. Bu durumda her birimin deniz manzaralı olması bir nevi çok bilinmeyenli denklem çözmek gibi -denize paralel, cetvel hizasında dizilmediklerini de belirtmeliyim.

Burada küçük villa yok; 5+1 veya 6+1 olarak tasarlanmışlar. Neyse ki rezidans daireler 118 metrekareden başlıyor –ki çekirdek aileler için gayet makul bir ölçek. Yine de "büyük, daha büyük" alan isteyenlere 520 metrekarelik daire bile var. Dekorasyonda ise Carrera mermeri, taş, masif ahşap ve hasır gibi malzemelerle doğa, iç mekanlara da taşınmış. Buna karşılık 16 bin metrekareye varan sahili, koşu ve yürüyüş parkuru ile insanları da doğaya yönelten bir proje bu.

Milas-Bodrum Havaalanı'na 35 dakika mesafedeki Mesa Bodrum Demirbükü'nde fiyatlar 3 milyon 750 bin liradan başlıyor.

ŞATODA BİR GÜN

Komplike saatlerden hiç vazgeçmeyen Bovet'nin özel şatosunda yapılan üretimine şahit olunca, mekanik saatlere duyduğum ilginin yanına derin bir saygı ekleniyor.

ÖZGE DİNÇ

Bovet'in proje yöneticisi Christophe Persoz, "Burası yılda bin 500, en fazla 2 bin saat üreten ufak bir üretim evi ama kalitemiz düşmesin diye asla büyümek istemiyoruz" diyor.

İsviçre'nin küçücük kenti Biel'deki Môtiers'e gitmek için bir buçuk saatlik bir otomobil yolculuğu yapıyoruz, gözlerimiz yeşile doyuyor. Môtiers, Neuchâtel kantonunun Val-de-Travers bölgesinde bulunan bir köy ve her noktasıyla Güney Fransa köylerinin özelliklerini taşıyor. İsviçre'nin çeşitli bölgelerine yaptığım 10'dan fazla seyahatte, bir Alman kantonuyla Fransız kantonu ya da İtalyan kantonu arasındaki fark hakkında epey fikrim oldu. İsviçre'nin Fransız kantonlarında binaların yapısından dükkanların sevimli hallerine, çiçekli pencerelere ve sıcak renklere dek her şey Fransızdır. Bu kantonların değişmez ortak noktası ise her birinin İsviçre'nin muazzam doğasına sahip olması; doğa bizi otoban kenarında bile terk etmiyor.

Burası da şirin bir Fransız köyü; bize bugün İsviçre'nin en lüks ve özgün markalarından Bovet'nin proje yöneticisi Christophe Persoz eşlik ediyor. Buraya gelme sebebimiz, Bovet'nin meşhur şatosunu görmek. Fakat öncesinde Persoz bizi öğle yemeği için bizi bir yere götürüyor. "Burası benim köyüm" diye anlatıyor Persoz, "İki bin kişinin yaşadığı küçük bir yer, şimdi oturacağımız yer ise buranın en güzel restoranı". Bahsi geçen 'Les Six Communes', bir aile restoranı ama profesyonelliği açısından sanki iki bin kişilik bir köyde değil de gözde bir metropolde hizmet veriyor gibi.

Kaz ciğeri ve deniz mahsulleri ağırlıklı Fransız mutfağının birkaç örneğini sipariş ediyoruz. Ben taze balıktan yanayım, garsona sosun ne olduğunu sorunca, "kendi üretiğimiz bir içecek" diyor ama ismini vermiyor. Haliyle tuhaf geliyor ama nedeni sonradan anlaşılıyor: Fransa, patentini aldığı için 'şampanya' kelimesi yasaklıymış; İsviçre köyü Champagne bile neredeyse adını kullanamayacakmış. Hatta meşhur Champagne kurabiyeleri de bu sebepten adını değiştirmek zorunda kalmış. Biz etrafı incelerken dünyanın en büyük saat ustalarından Michel Parmigiani, restorandan çıkıyor. Saatlerle ilgili koyu bir sohbete daldığımız Persoz, kendisinin de hayran olduğu saat ustası Kari Voutilainen'in ofisinin de az ileride olduğunu anlatıyor. Heyecanlanmamak elde değil. Demek ki Môtiers, tam bir yıldızlar köyü.

Bovet'nin şatosu saat sektöründe bir efsane gibi anlatılır, zihnimde tarıyorum da, başka bir markayla ilgili böyle bir şey hatırlamıyorum. Yemekten sonra orijinal adı "Vauxtravers" olan şatoya gidiyoruz. Kale misali dev kapılar açılıyor, 14'üncü yüzyılın başlarında Neuchâtel Kontu IV. Rodolpe tarafından inşa edilen, yüzyıllar boyu kontlara hizmet verdikten sonra 1835'te Bovet ailesinden Henri-François Dubois-Bovet'ye satılan şato; 1957'de Neuchâtel Kantonu'na bağışlanmış. Şato artık masraflı gelmeye başlayınca da 2006'da Bovet'nin CEO'su Pascal Raffy'ye devredilmiş. Başta "hayır" diyen Raffy, mülkün Bovet ailesine ait olduğunu öğrenince satın almaya karar vermiş.

İçeriye giriyoruz. Christophe, sağdaki şatoda markanın CEO'su Pascal Raffy'nin yaşadığını, eğer Çin'de seyahatte olmasaydı bize mutlaka eşlik edeceğini anlatıyor. Şatonun ilk katında Bovet'nin kurumsal iletişim, pazarlama ve basınla ilişkiler uzmanları çalışıyor. Christophe bir yandan yenileme çalışmaları sırasında şatoya asla zarar verilmediğini anlatırken biz de saat ustası önlüğümüzü giyip üst kata çıkıyoruz. Burada ise saatlere dekoratif sanatları uygulayan ustalar ve satış sonrası servis bölümü bulunuyor. Çalışanların yemyeşil Môtiers manzarasına bakarak üretmelerine imreniyorum.

Yüksek saatçiliğin Oscar ödülü sayılan 'Grand Prix d'Horlogerie'de büyük ödül "Altın İğne"yi kazanan "Récital 22 Grand Récital" de dahil bütün modelleri inceleme fırsatı buluyoruz. Christophe Türkiye'den bir koleksiyoner için kasası tamamen yıldız figürlerinden oluşan bir saat ürettiklerini anlatıyor. Geleneksel yüksek saatçiliğin en güzel örnekleri olan modeller arasında Grand Récital'e uzun zaman ayırıyorum. Zira hem daimi takvim hem de astronomik saat özelliklerini taşıyan model, pembe altın ve platin olmak üzere toplam 120 adet üretiledi ve 470 bin dolarlık bir saati bir daha görmem belki de mümkün değil.

İki şato arasında 'Rue Bovet de Chine' adlı bir oda bulunuyor. Burada belli zamanlarda tüm dünyadan koleksiyonerler ağırlanıyor ve bir kraliyet salonunu anımsatıcasına Pascal Raffy'nin yıllardır topladığı tarihi cep saatleri, baş köşede de markanın aldığı Altın İğne ödülü duruyor. Kahvemizi bir saraylı gibi yudumlarken buradaki saatlerin de olacağı bir koleksiyonla müze kurulacağını öğreniyorum.

Môtiers köyüne bakan şato, en yakın konuta dahi epey uzak; adeta bir fildişi kule. Saatçiliğin İsviçre'deki serüveniyle ilgili yazılarda, saat ustasının karlarla kaplı yollardan dolayı evden çıkamayıp kendisini saat üretmeye verdiği anlatılır; şüphesiz bu, şatoda uzun zaman geçiren kurucu Edouard Bovet için de geçerli olmuştur. 2006'da kanton tarafından satışa çıkarılınca, CEO Pascal Raffy burayı ve Tramelan binasını -diğer adıyla Dimier Manufacture- satın alıp markayı özüne kavuşturmuştu. Bovet'nin yeniden hayata geçmesini sağlayan ise onun idealist ve tutkulu 'ilgisi': Aslında bir koleksiyoner olan Pascal Raffy bu çok değerli markanın tarihe karışmasını istememiş, markayı tekrar faaliyete geçirmek için neyi var neyi yoksa ortaya koymuştu.

Bir şatoda vakit geçirmenin hayatta yaşanabilecek nadir anlarının tadını çıkarırken bir yandan Christophe'a "Peki bu bölgenin halkı şatoya nasıl bakıyor?" diye soruyorum. Sorumu şöyle yanıtlıyor: "Üzerinden yüzyıllar geçmiş olsa da saatleriyle

bu bölgeyi kalkındıran Edouard Bovet'yi saygıyla hatırlıyorlar."

Şatodan evvel, yine Pascal Raffy'nin markaya kazandırdığı Dimier Manufacture'ın bütün bölümlerini gezip saat yapımına ilişkin aşamaları görmüştük. 1738 doğumlu saatçi Dimier Kardeşler'in kurduğu atölyenin kapısında "Artizan Yüksek Saatçilik Üretimevi" yazıyordu. Eskiden diğer büyük markalar için parça üreten Dimier, 2006'dan bu yana Bovet için çalışıyor. Bize bölümlerde eşlik eden Christophe, burada sadece 63 kişi çalışsa da 42 farklı becerinin bünyelerinde bulunduğunu, çalışanların birkaç şeyi bir arada yapabilen yetenekli kişiler olduğunu anlatıyor.

Fabrikada ilk dikkatimi çeken, çalışanların çoğunun genç olması. Bovet'nin tamamen geleneksel yöntemlerle üretilen (yani zorun tercih edildiği) yüksek saatlerini bu kadar genç insanların üretmesi ise geleceğe ilişkin umut veriyor. Christophe Persoz, "Burası yılda bin 500, en fazla 2 bin saat üreten ufak bir üretim evi ama biz kalitemiz düşmesin diye asla büyümek istemiyoruz" diye ekliyor. Çünkü burada denge yayı bile CNC makineleriyle değil elde üretiliyor.

Yaklaşık üç saatte gezdiğimiz fabrikada en hoşuma giden yan, yeni saatlerin Pascal Raffy'nin yönlendirmesiyle tasarlandığı ve mühendislik hesaplamalarının yapıldığı bölümden (ki o sırada yeni bir saatin üç boyutlu modellemesi yapılıyordu) Christophe'un da "30 yıllık saat ustasıyım, hiçbir markanın zemberek ürettiği odaya sokulmadım" dediği kısma dek her yere girmemize izin veriliyor. Daha önceki fabrika gezilerimdeki kısıtlamaları hatırlayınca istediğim herkesin, her detayın fotoğrafını çekmek bana özgür hissettiriyor. Milimetrik parçaların elde nasıl üretildiğini, polisaj işleminin, saat kadranındaki

Bovet markasına ait Dimier Manufacture, 2006'dan bu yana yüksek saatçiliğe 61 yeni mekanizma ve 16 patent kazandırmış.

rakamların ve yazıların kadrana yavaş yavaş mürekkebi yedirme yöntemiyle elde yapıldığını, tellerin hangi aşamalardan geçip zembereğe dönüştüğünü görüyoruz. Kalite kontrol de eski saatçilik yöntemleriyle yapılıyor. Hatta üretim esnasında kullanılan pres aletleri bile satın alınmıyor, üretim evindeki bir usta tarafından üretiliyor. Edebiyattan bildiğim "çeliğe su verme" motifini burada uygulanırken görmek hoşuma gidiyor. Geleneksel saatçiliğe hayran olan Christophe "eski"ye ait cümleyle aslında her şeyi açıklıyor: "Eski usuller kullanılmazsa bu işin ruhu olmaz."

Bu üretimevi, 2006'dan bu yana yüksek saatçiliğe 61 yeni mekanizma ve 16 patent kazandırmış. Çoğu parçanın Bovet üslubuna uygun üretildiğini de ekleyeyim; zaten yüksek saatçiliğin en güzel yanı, saatin en ufak parçası için bile -siz saatin içini görmeseniz de- kafa yorulduğunu bilmek.

En uzun vakti saat sanatlarının uygulandığı dekorasyon bölümünde geçiriyoruz. Burada, Côtes de Genève'den minyatür boyama işlemine dek bütün geleneksel saat sanatları modellere uygulanabiliyor. O sırada genç bir usta, Meksikalı bir koleksiyoner için kadrana çelikten ufak bir boğa figürü oyarken bir başkası ise kadranı tornavida uçlu bir aletle oyarak dekoratif desen ortaya çıkarıyor. Tabii hepsi mikroskop altında yapılıyor. Christophe, geleneksel saat sanatlarıyla uğraşanların Bovet'de çalışmak istediğini, çünkü başka hiçbir yerde bu kadar farklı tekniği birlikte tecrübe edemeyeceklerini anlatıyor. Çünkü zaten bu zahmetli sanatları uygulayan birkaç dev marka var, onlarda da branşlaşmadan dolayı bir sanatın uzmanı diğer sanatla uğraşamıyor. Bovet'nin daha önce bahsettiğim Récital '22 Grand Récital' saatini hatırlayın; bu saatin kadranında iki yarımküre bulunuyordu. Bu yarımküreler de elde boyanıyor hatta saati alan kişi İstanbul'dan dünyayı görmek istiyorsa boyama işlemi İstanbul'un konumuna göre yapılabiliyor. Kişiselleştirme sırasında, ad-soyad yazılmasından dilediğiniz figürü işlemeye kadar pek çok opsiyon sunuluyor. Üretim evinde duvarda asılı "Ödüllerimiz" afişine bakınca, 2006'da işe başlayıp 63 kişiyle 2018'de büyük ödülü alabilmenin az iş olmadığını düşünüyorum.

Çıkışta Instagram fotoğrafında "Saatçiliği öğrendim, siparişleri alabilirim" diye espri yaparken içimden "Saat sanatlarında uzmanlaşmak isterdim" diye geçiriyorum... Bu kadar son teknoloji makineyi, geleneksel yöntemleri, verilen emeği, Leica lensli mikroskopları, uzmanlaşmış ustaları, yüzyıllara dayanan bilgiyi, tek bir saatin üretimi için harcanan zamanı görünce neden yüksek saatçilik ürünlerinin astronomik etiketlere sahip olduğunu daha iyi anlıyorum.

Çocukluğunda karavanlı bir hayatın hayalini kurmayan yoktur herhalde. Sürekli yollarda olmanın, gözünü her sabah yeni bir yerde açmanın, doğayla iç içe yaşamanın ve tüm bunları ev konforundan vazgeçmeden yapmanın cazibesine hayır demek, bırakın çocukları yetişkinler için bile kolay olmasa gerek.

Hareketli Hayatlar

Basit yaşama eğiliminin sonucu olarak karavan modellerinde yenilikçi çözümler yükselişe geçti. Sadece seyahat amaçlı değil; bu mobil evlerde hayatını sürdürmek isteyenler için dikkatle tasarlanan yeni nesil karavanlar hayalleri süsleyecek güzellikte.

ŞULE KAYA

Karada ve Suda

Bugüne kadar gördüğümüz karavanların en sıra dışı olanı diyebiliriz 'Sealander' için. Zira hem karada hem suda kullanılabiliyor. Onu tomobilinizin arkasına takın ve dilediğiniz yere gidin veya gölde, denizde bir tekne gibi seyir yapın. Sealander'ın gövdesi plastikle güçlendirilmiş karbonfiberden imal edilmiş. Bu da karavanın çok hafif ve güçlü olmasını sağlıyor. Hafifliği sayesinde küçük araçlarla da kullanılabildiği için de çevre dostu sayılıyor. Sealander'ın karavan hayatını konforlu hale getiren pek çok özelliği var. Örneğin bir duvarıyla bağlantılı tavanı katlanarak anında açık hava bir mekana dönüşebiliyor. İçerideki altı kişiyi ağırlayabilen masa indirilerek rahat bir salon haline gelebiliyor. Ya da koltukların arasına minderlerini yerleştirdiğinizde iki kişilik bir yatak oluyor. İçindeki küçük mutfağı ve tuvaletiyle de uzun süre konaklamalı seyahatler gerçekleştirebilirsiniz. Sealander'ı suda kullanmak için bağlı olduğu otomobilden söküp, dıştan takma motorunu monte ederek suya indiriyor ve seyrüsefere başlıyorsunuz. *www.sealander.de*

FOTOĞRAFLAR: FORBES ARŞİV

İlham Kaynağı Don Draper

Mad Men dizisinin karizmatik reklamcısı Don Draper bir karavan almak isteseydi bu modeli mi tercih ederdi bilemeyiz ama anlatacağımız karavanın ilham kaynağı, dizi kahramanının ta kendisi. Land Ark RV'nin, 1950'li yılların tarzına sahip bir bungalov görünümündeki "Draper" isimli bu karavanında dört kişi kalabiliyor. İki kişi yatak odası bölümünde, iki kişi de yemek masasından dönüştürülerek oluşturulan yatakta yatabiliyor. Model, fonksiyonel çözüm önerileriyle dikkat çekici. İçerisi bir evi aratmayacak kadar geniş Draper'da büyük bir mutfak, yemek bölümü ve hatta veranda var. Mutfaktaki dolap ve çekmeceler bir evin sunduğu rahatlığa sahip. Verandası o kadar geniş ki bir yemek masası koyup açık havanın keyfine varılabilecek büyüklükte. Bu arada hemen belirtelim iç genişliği yaklaşık 28 metrekare olan karavan bir stüdyo daire kadar. Salondan verandaya kayan bir kapı aracılığıyla ulaşılıyor. Ahşap merdiven de üst kattaki çift kişilik yatak kısmına çıkıyor. Her yerindeki pencereler sayesinde son derece aydınlık. Banyo ve tuvaletin de bulunduğu Draper, sipariş verildikten dört ay sonra sahibine teslim edilebiliyor. *www.landarkrv.com*

Maceracı Mercedes

Mercedes Benz'in sağlam bir minibüs görünümündeki karavanı 'Marco Polo', her an yola çıkmaya hazır maceracılara sesleniyor. İki farklı versiyonu daha bulunan modelin "Horizon" seçeneği günlük açık hava aktiviteleri için yol arkadaşı olurken "Activity" ise adrenalin tutkunlarının ihtiyaçlarına cevap veriyor. Marco Polo'nun bir akordeon gibi açılan körüklü tavanı, hem yukarıda iki kişilik yeni yatak alanı oluşturuyor hem de içerinin daha havadar olmasına imkan tanıyor. Karşılıklı iki kanepe birleştirildiğinde de ise üç kişinin yatabileceği yeni bir alan çıkıyor. Dolayısıyla Marco Polo'da beş kişi rahatlıkla uyuyabiliyor. Yatak toplanıp koltuk haline getirildiğinde, bu alan kaliteli halısıyla ev konforunu aratmayan bir salona dönüşüyor. İçerisinde yemek pişirebilecek mutfak ve su deposu bulunmayan karavan, daha çok kısa süreli yolculuklara uygun. Ya da bir kampçı gibi pişirme için gerekli ekipmanı yanınızda taşıyacaksınız. Marco Polo yakıt tüketimiyle de uzun yolları sevenler için bütçe dostu. Dört silindirli dizel motorla 100 kilometrede yaklaşık altı litre yakıt tüketiyor. *www.mercedes-benz.com.tr*

Ufacık Tefecik

Timberleaf karavan, ilk bakışta gözyaşı şeklinde ahşap bir kutucuğu andırıyor. İzole edilmiş gövdesi sayesinde ne rüzgar dinliyor ne kar ne de yağmur. Metalik, turuncu, kırmızı, siyah ya da ahşap renk seçenekleriyle tercih edilebilen Timberleaf'te iç mekan, yandaki kapıların haricinde arka taraftaki tavanın da açılmasıyla son derece havadar hale getirilebiliyor. Karavanın baş kısmında konumlandırılan çift kişilik yatak neredeyse tüm eni kapladığından son derece geniş. Yatağın her iki yanındaki camların yanı sıra tepedeki açılabilir pencere sayesinde yıldızları da seyredebiliyorsunuz. Karavanın içinde boşuna mutfak aramayın, Ancak bu yemek pişiremeyeceğiniz anlamına gelmiyor. Arka kapağını kaldırdığınızda karşınıza minicik ama her türlü ihtiyacı barındıran retro görünümlü bir mutfak çıkıyor. Lavabo, musluk, ocak ve soğutucunun yanı sıra yeteri kadar dolap ile çekmecenin bulunduğu LED aydınlatmalı bu açık hava mutfağında sıcak ve lezzetli yemekler hazırlamak için gerekli tüm donanım mevcut. Bu arada Timberleaf'in klasik modelinden daha küçük tasarlanan bir başka versiyonu Pika ise daha zorlu yollar düşünülerek hayata geçirilmiş.

www.timberleaftrailers.com

Nissan Karavanı

Karavan hayatı yeniden popüler olunca dünya devi otomobil markaları da yeni modeller sürdü piyasaya. Bunlardan biri Japon de otomobil markası Nissan'ın NV200, e-NV200 ve NV300 modelleri. Geçen yıl Madrid Otomobil Fuarı'nda beğeniye sunulan her üç karavan modeli de bir ailenin içinde konaklayabileceği şekilde tasarlanmış. Dört kişinin kalabildiği karavanlar göçebe yaşam sürmek isteyen ailelerin her türlü ihtiyacını karşılayabilecek kapasitede. Ocak, fırın, buzdolabı, lavabo ve depolama alanlarıyla donatılan mutfak, keyifli sofralar hazırlamak için gereken her şeye sahip. Isıtma ve soğutma sistemi sayesinde yaz-kış rahatlıkla uyunabiliyor. E-NV200 modeli, adından da anlaşılacağı üzere elektrikli motoruyla çevreye duyarlı kişiler için hizmet ederken daha uzun yolculuklar için düşünülen NV300 ise daha geniş iç hacim sunuyor. Nissan e-NV200, 19 beygir gücüne sahip elektrikli motoruyla 300 kilometre yol kat edebiliyor. Modeller istenirse güneş paneli, tente gibi kişiye özel ekstralarla donatılabiliyor. Nissan dizel motorun kullanıldığı karavanlar, düşük yakıt tüketimiyle de uzun yol yapacak ailelerin bütçesine katkıda bulunuyor. *www.nissan.com.tr*

Işıklar Sönerken

Göz alıcı spot ışıkları, adı taciz skandallarına karışan ünlülerin üzerinde yanıp sönüyor. Hollywood, Woody Allen gibi isimlerin milyonlarca dolar kar getirebilecek projelerine bile kapıları kapamış durumda. Skandallara adı karışan ünlülerle aynı karede görünmekse itibar kaybı. Bu yaşananlar Hollywood'un en güçlü isimlerini sahneden alabilen, cesur bir hareketin tezahürü. Madalyonun bir de öteki yüzü var.

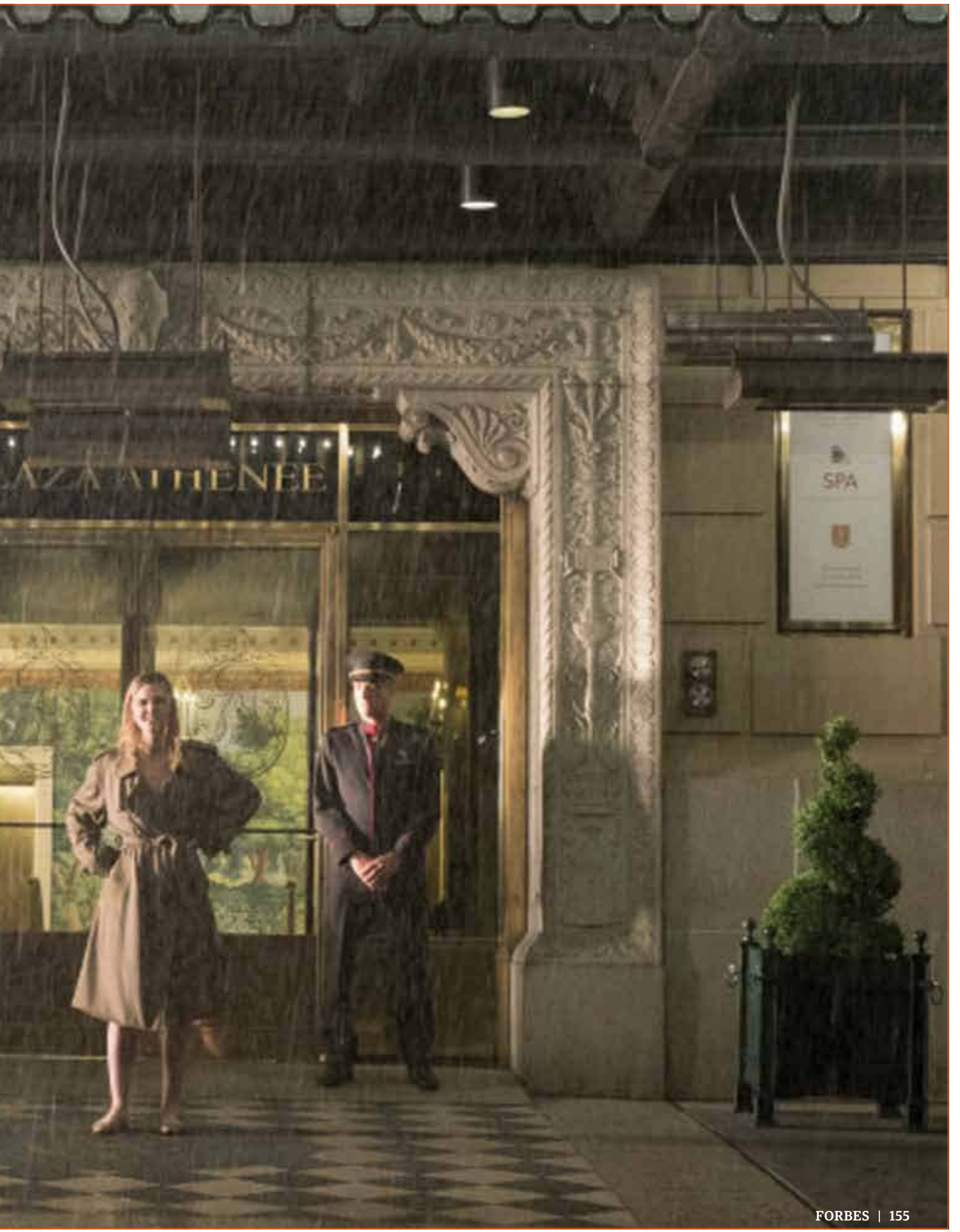
NİLAY DİRİM

Edward N. Lorenz'in Kaos Teorisi'ni okumamış olsanız bile Amazon Ormanları'nda bir kelebeğin kanat çırpmasının, ABD'de fırtınaya neden olabileceğini dile getiren "kelebek etkisi"ni mutlaka duymuşsunuzdur. Hal böyleyken; Hollywood'un tabiri caizse küresel iklim değişikliği yaratan sert etkilerinden korunabilmek güç. Üstelik Hollywood yalnızca film üreten bir yapılanmanın çok ötesinde olduğundan, Amerikan sinemasının sıkı bir takipçisi olmanıza da gerek yok. Zira politik ideolojilerin bilinçaltı mesajlarıyla kaydedildiği bir kültür üretim merkezinden bahsettiğimiz için titizlikle kurgulanan mesajlara her yerde maruz kalmak olası. Farklı sektörleri buluşturan, dev bir medya endüstrisinin oyun kurucuları, ideolojik ve stratejik üstünlüğü sağlamak, kar maksimizasyonunu artırmak için Hollywood'da yoğun mesaideler. Geçen yıl, dünya çapında yaklaşık 41 milyar 700 milyon dolar ciro yapan, üstelik bunu gerçekleştirirken de önceki yıla oranla karını yüzde yedi yükseltmeyi başaran Hollywood, rüyaları gerçeğe dönüştürmedeki başarısını yalnızca jenerikte adı geçen oyunculara, yönetmenlere ya da yaratıcı senaristlerine borçlu değil. Son hız giden bu 'roller coaster'da, baş döndüren adrenalini yaşayanlar ve yaşatanlar arasında ünlü film stüdyoları ve yapımcılar ön planda. Ancak olanlar gösteriyor ki çeşitli simülasyonlar eşliğinde devasa bir tema parka dönüşen eğlence endüstrisinde işler her zaman iyi gitmeyebilir ve beklenmedik bir anda roller coaster raydan çıkabilir. Misal, imzası olan filmlerden 300'ünün Oscar'a aday gösterilip, 81'inin ödülleri topladığı bir yapımcıya, birileri çıkıp cesurca "senin için time's up" (süre doldu) diyebilir. Yarattığı sinema diliyle yıllardır ilham kaynağı olan 83 yaşındaki duayen bir yönetmene de... Ortaya çıkan tablo, karanlığın ressamı olarak tanınan Zdzislaw Beksinski'nin eserlerinden bile karamsar: Milyonlarca dolarlık bir rüyanın sonu ve inanılmaz bir hızda gerçekleşen itibar kaybı...

"Sanatta her şeyin kusursuz olmasını istersiniz çünkü yaşamda böyle değildir."

Woody Allen

Fransız Devrimi'nden Berlin Duvarı'nın yıkılmasına kadar dünya tarihinde dönüm noktası sayılan pek çok olayda, önemsiz görünen bir şeyin, zincirleme reaksiyona neden olduğu kelebek etkisini görebiliriz. 2017'de tek bir kişi için kanat çırpmaya başlayan kelebeklerin bugün sinema endüstrisini tümüyle etkilemiş olduğunu gördüğümüz gibi. Bu


SPA

Woody Allen'ın büyük beklenti içine girdiği 'New York'ta Yağmurlu Bir Gün' filminin merkezinde yine dallanıp budaklanan karmaşık aşk ilişkileri var.

kadınların gücü, zarif kanatlardan çok daha fazlası olsa da teşbihin hata sayılmayacağı yerde, Hollywood'dayız. Her şey 2017 yılının ekim ayında Yüzüklerin Efendisi, Ucuz Roman, Umut Işığım, Sin City, Chicago ve Rambo gibi filmlerin yapımcısı olan Amerikalı Harvey Weinstein'e yöneltilen taciz suçlamalarının New York Times'ın sayfalarında yer almasıyla başladı. Kısa bir süre içinde hızla devrilen domino taşları misali taciz haberlerinin ardı ardası kesilmedi. İlginç olan bu taşların üzerinde dokunulmazlıkları olduğu düşünülen, Hollywood'un en güçlü isimlerinin yazıyor olmasaydı.

26 yaşındayken Miramax Films şirketini kuran, ardından kurucusu ve ortağı olduğu Weinstein Co'da inanılmaz başarılara imza atan Weinstein'in sektörde acımasız bir adam olduğu, rakip olabilecek nitelikte senaryoları nasıl ele geçirip, rafa kaldır(t)dığı ya da Oscar gecesinde karısının kurucusu olduğu markaya ait kıyafetleri giymeyen yıldızlara yönelik tehditleri pek sır sayılmazdı. Şu var ki bu haberlerin hiçbiri Harvey Weinstein için içlerinde ölümle tehdit edildiğini söyleyen Salma Hayek, Rose McGowan, Angelina Jolie ve Gwyneth Paltrow gibi isimlerin olduğu onlarca kadından gelen taciz suçlamaları kadar sarsıcı olmamıştı. Üstelik taciz suçlamaları ve itiraflar dalga dalga yayılarak toplumsal bir harekete dönüşüyordu.

ABD'li aktris Alyssa Milano'nun 15 Ekim 2017'de sosyal medya hesabında yazdığı #MeToo (Ben de) etiketi çığ gibi büyüyerek, TIME gibi medyanın güçlü isimlerini cinsel taciz skandallarıyla ilgili cesurca haberler yapmaya sevk etti. Kadınlar yalnızca Amerika'da değil tüm dünyada "Time's up" derken Hollywood'da 300'den fazla kadın oyuncu, yönetmen ve yazar, film endüstrisi ve diğer sektörlerde maruz kaldıkları cinsel tacizle mücadele edebilmek için aynı adlı bir kampanya başlattılar. Toplanan para, çalıştıkları yerde cinsel istismara maruz kalan kadın ve erkeklere yasal destek sağlamak için kullanılacaktı ve bu etiket sayesinde milyonlarca kadın kendi yaşadığı cinsel tacizi, özellikle sosyal medya kanalıyla anlatmaya başladı. Kampanyaya ilk etapta toplanan bağış miktarının 13 milyon dolar olduğunu not düşersek, finansal yönden de ne denli güçlü bir hareket olduğunu anlayabilirsiniz. Bugün sayıları her geçen gün artsa da New York Times'ın araştırmasına göre Weinstein skandalının patlamasından bir yıl önce iş dünyasının yüksek profile sahip erkek çalışanlarından, cinsel istismar suçlamaları nedeniyle işinden kovulmuş ya da istifa etmiş kişi sayısının yalnızca otuz kişiyle sınırlı kalması, bu hareketin başarısını kanıtlayan bir diğer önemli gösterge. Hollywood kendi kanıyla beslenmekten imtina etmeyen bir yapıya sahip olduğu için bu durum yeni projelere de ilham verdi. Kimi isimler bu süreci ve Weinstein'i anlatan bir belgesel yapmak istediğini belirtirken Amerikalı yönetmen Brian De Palma ise Harvey Weinstein'in suçlandığı skandalı konu alan bir "korku filmi" çekeceğini söyledi. 2018 yılında Harvey Weinstein, pasaportunu polise teslim etti, GPS takip cihazı takmayı kabul edip 1 milyon dolar kefaletle serbest bırakıldı. Geçtiğimiz günlerde ise Amerikan basınında çıkan haberlere göre Weinstein şikayetçi kadınlardan ikisiyle 44 milyon dolarlık bir anlaşmaya imza attı bile. Bahsettiğimiz diğer domino taşlarına gelirsek...

Geçtiğimiz dönemde cinsel saldırı suçundan hüküm giyen TV yıldızı Bill Cosby; 1977'de 13 yaşındaki bir kız çocuğuyla cinsel ilişkiye girdiğini itiraf eden yönetmen Roman Polanski; ABD'nin önemli TV program yapımcılarından olan ve sekiz kadının "cinsel taciz" iddiasında bulunması üzerine CBS kanalındaki programı yayından kaldırılan Charlie Rose; Dustin Hoffman, Morgan Freeman, Kevin Spacey... Listeye her gün yeni bir isim daha ekleniyor. İşin ekonomik boyutuna gelirsek iddialar kanıtlansın ya da kanıtlanmasın kesilen fatura epey ağır. Yöneltilen suçlamalar, yalnızca adı geçen kişileri maddi olarak büyük bir yıkıma uğratmakla kalmıyor, bu kişilerin iş anlaşması içinde olduğu markalar, şirketler de bu rüzgardan önemli ölçüde etkileniyor. Netflix'in Kevin Spacey'nin yer aldığı iki proje yüzünden dördüncü mali çeyrekte 39 milyon dolar zarar etmesi gibi. Amerikalı aktör Anthony Rapp'i 1986'da,

Sinemayı asla bırakmayacağını söyleyen Woody Allen, Hollywood'daki tutum nedeniyle bugünlerde rotasını bir kez daha Avrupa'ya çevirmiş durumda. İspanya ve İtalya'da, film festivallerinde meramını anlatmaya çalışıyor.

14 yaşındayken taciz ettiğine dair iddialar nedeniyle, Kevin Spacey'nin sevilen Netflix dizisi "House of Cards"taki rolüne son verilmişti. Ancak kendisine verilecek olan Emmy Ödülü bile geri çekilen Spacey'nin geçen günlerde davası savcılık tarafından düşürüldü. Neden mi? Şikayetçi ve tanık bulunamamıştı! Yöneltilen suçlamalar, kaybedilen milyon dolarlar ve sonlandırılan dostluklar. Madalyonun öteki yüzü ise bu.

"Dünya, iyi ve kötü insanlara ayrılmış gibiydi. İyiler daha huzurlu uyuyorlar, diye düşünüyordu Cloquet. Kötülerse uyanık oldukları saatlerin tadını daha iyi çıkarıyorlar."

Yan Etkiler, Woody Allen

Vizörümüzü artık yağmurlu bir günde New York'a ve geçmişte kendisine mikrofon tutulduğunda Weinstein hakkındaki iddialardan üzüntü duyduğunu söyleyen Woody Allen'a çevirebiliriz. Malum, New York denince Empire State, Central Park ve MoMA ile birlikte akla gelen ilk isimler arasında kendisi. Aklını ölüme, metropollere, balon entelektüellere ve bir türlü dikiş tutturamadığımız ilişkilere takan, yıllardır azimle terapi gören nevrotik görünümlü, sinemanın kafası en karışık isimlerinden biri olan Allen, 'A Rainy Day in New York / New York'ta Yağmurlu Bir Gün' filmiyle 30 Ağustos'ta sinemalarımıza konuk olacak; belki de sinema serüvenindeki en önemli filmiyle. Çünkü bu yapım bir anlamda iade-i itibar anlamı taşıyor. Zira beklenenin aksine bugünlerde Woody Allen'la ilgili gazete haberleri yönetmenin son filmine yönelik övgülerle değil, 25 yıl öncesine dayanan yüz kızartıcı bir iddiayla dolu. Evlatlık kızı Dylan Farrow'u yedi yaşındayken taciz ettiğine yönelik suçlamalar nedeniyle Allen bir hayli zor günler geçiriyor. Öyle ki Amazon, yönetmenin filmlerinin dağıtımına dair 2016'da bir anlaşma imzalamasına karşın, bu iddia sebebiyle Allen'ın gösterime girecek 'A Rainy Day in New York' filmini dağıtmayacağını belirti ve anlaşmayı feshetti. Amazon Stüdyoları'nın başkanı Roy Price da 2017'de cinsel tacizle suçlanmış ve ardından istifa etmek zorunda kalmıştı. İftiraya uğradığını söyleyen Allen ise e-ticaret devi Amazon'a 68 milyon dolarlık bir tazminat davası açtı. Ancak #MeToo hareketinin rüzgarı ile Allen'ın çaldığı kapılar bir bir yüzüne çarpıyor.

Eski eşi Mia Farrow'un kızını bu hikayeye inandırdığını dile getirip, yıllar önce yine aynı iddianın ortaya atıldığını ancak suçsuz bulunduğunu söylese de yapımcılar, oyuncular ve yayınevleri için o artık kara listede. İşin ilginç yanı Allen'ın büyük beklenti içine girdiği filminde yine dallanıp budaklanan, New York'un fonda olduğu karmaşık aşk ilişkileri var merkezde. Filmindeki karakterler gibi olumsuz hava şartlarına bir hayli maruz kalan ünlü yönetmen, bu suçlamalardan sıyrılabilecek mi bunu hep birlikte göreceğiz. Ancak Hollywood yıldızlarının çoğu onunla aynı karede yer almaktan bile imtina ediyor. Hatta birlikte çalıştığı oyuncular kamuoyundaki tepkiler nedeniyle bu filmde yer almaktan dolayı pişmanlıklarını dile getiriyorlar. Öyle ki Timmothee Chalamet, Griffin Newman ve Rebecca Hall #MeToo hareketine büyük destek verirken Selena Gomez de filmden kazandığı paranın daha fazlasını Time's Up fonuna bağışladı.

Sinemayı asla bırakmayacağını ve muhtemelen film setinde öleceğini söyleyen Woody Allen, Hollywood'daki tutum nedeniyle bugünlerde rotasını bir kez daha Avrupa'ya çevirmiş durumda. İspanya ve İtalya'da, film festivallerinde meramını anlatmaya çalışıyor. İtalyan Lucky Red şirketi ise 'New York'ta Yağmurlu Bir Gün'ün İtalya haklarını satın alarak yapımı ekim ayında izleyiciyle buluşturmak için harekete geçti. Yani geçmişte kitaplarında "Tanrım, ahlaki veya etik kaygılara saplanan akıl, nasıl da bocalıyor! Çok düşünmemeli." diye not düşen ve bugün Hollywood tarafından istenmeyen adam ilan edilen yönetmene, suçu kanıtlanana kadar kimi Avrupa ülkeleri kucak açıyor. Olay adeta "Tarafını seç" meselesine dönüşmüş durumda. 25 milyon dolar bütçeli romantik komedi türündeki "New York'ta Yağmurlu Bir Gün" şüphesiz yılın en iyi filmi olmayabilir ama perde arkasında yaşananlar nedeniyle en çok konuşulacaklar arasında.

Geniş Aile

Porsche, 718 Spyder ve 718 Cayman GT4 modelleriyle yelpazeyi genişletti. Her iki modelin motor kaputunda 911'den kardeş bulunuyor.

AYKUT ÖZDEK

718 Spyder ve 718 Cayman GT4 modellerinin 4,0 litrelik altı silindirli boxer motoru, mevcut 911 Carrera model serisindeki turbo motorlar ile aynı aileye sahip. Yeni yüksek devirli motor, 420 HP güç üretiyor ve dakikada 5.000 - 6.800 devir arasında 420 NM maksimum tork sunuyor. Manuel şanzımanlı spor otomobillerin her ikisi de 300 km hız bariyerini aşabiliyor. 718 Spyder modelinin azami hızı 301 km.'ye, 718 Cayman GT4 modelinin ise 304 km.'ye ulaşabiliyor. Her iki model de 4,4 saniyede 100 km. hıza çıkıyor. "Yeni Avrupa Sürüş Döngüsü"ne (NEDC) göre, orta motorlu spor otomobillerin bağıntılı yakıt tüketimi 10,9 litre, maksimum motor devri ise 8.000.

718 Cayman GT4 modelinin çarpıcı özellikleri arasında kapsamlı bir şekilde geliştirilmiş aerodinamik konsepti de var. Sürtünmeyi olumsuz yönde etkilemeden yüzde 50'ye kadar daha fazla bastırma kuvveti uyguluyor. Her iki modelin aerodinamiği, yeni tasarlanmış tek odacıklı kemer arka susturucudan büyük ölçüde fayda sağlıyor: 718 Cayman GT4 modelinde arka akstaki bastırma kuvvetinin yüzde 30'unu oluşturan işlevsel bir difüzer için arka bölümde yer açıyor. Sabit arka kanat selefine kıyasla yaklaşık yüzde 20 daha fazla bastırma kuvveti üretiyor. Bu, 200 km.'de 12 kilogram ek bir bastırma kuvvetine karşılık geliyor. GT tarzında optimize edilmiş olan ön kısım, aerodinamik dengeyi büyük bir ön spoiler dudağı ve hava perdeleri ile koruyor ve ön tekerlekler boyunca hava akışını azaltıyor.

Yeni 718 Spyder, azami hızlarla başa çıkabilen hafif bir üstü açılır tavan ile sürüş keyfi için saf bir makine. Porsche 550 Spyder ve 718 RS 60 Spyder gibi ünlü Roadster'ların tarihteki yolculuğuna devam ediliyor. GT4 modelinin aksine, 718 Spyder modelinin otomatik olarak 120 km. hıza çıkınca açılan bir arka spoileri var. Fonksiyonel difüzer sayesinde, Boxster ailesindeki arka aksta aerodinamik bastırma kuvveti üreten ilk model.

Yüksek Performanslı GT Şasi

İlk kez 718 Spyder, 718 Cayman GT4 modelinin yüksek performanslı GT şasisinden faydalanıyor. Üstün viraj alma dinamikleri ile duygusal bir sürüş deneyimi sağlıyor. Daha rafine edilmiş hafif yaylı gergi kolu ön ve arka akslarda yarış teknolojilerini

kullanıyor. Şasiye doğrudan bağlantı kısmen bilyeli mafsallarla yapılıyor. 30 mm. daha az süspansiyona sahip Porsche aktif süspansiyon yönetimi sönümleme sistemi ağırlık merkezini düşürüyor ve yanal dinamik potansiyelini artırıyor. Yarış pistinde kullanılmak üzere özel olarak tasarlandı ve 718 Cayman GT4 modelinin kullanım özelliklerini daha keskin hale getirdi. 718 Spyder modeli de bu tasarımdan referans alıyor. Porsche Stability Management (PSM) burada daha da fazla hassasiyetle çalışıyor ancak isteğe bağlı olarak iki adımda devre dışı bırakılabiliyor.

Mekanik arka diferansiyel kilitli Porsche Torque Vectoring (PTV), uzunlamasına ve yanal dinamikleri, viraj alma performansını ve sürüş keyfini daha da artırıyor. GT4 ayrıca Clubsport paketi seçeneği ile birlikte geliyor. Bu bir arka çelik takla barı, elde tutulan bir yangın söndürücü ve sürücü tarafında altı noktalı emniyet kemeri içeriyor.

718 Spyder ve 718 Cayman GT4 modelinin yüksek performanslı fren sistemi, büyük alüminyum monoblok sabit kaliperli frenler sayesinde pist sürüşü için tutarlı frenleme sağlıyor. Porsche seramik kompozit fren opsiyonel olarak sunuluyor. Yeni özelliklerden biri, 718 Spyder'ın şu anda Porsche tarafından özel olarak uyarlanmış ultra yüksek performanslı (UHP) lastiklerle çalışıyor olması. 718 Cayman GT4, Nürburgring "Nordschleife"de uçuran genel paketin bir parçası onlar: 20.6 kilometrelik klasik yarış pistinde tur süresi, selefinden on saniye daha hızlı.

Porsche 718 Spyder'ın doğal emişli motorun büyüleyici karakteri, modern bir benzin partikül filtresi emisyon kontrol sistemini, doğrusal güç iletimi ve bir GT motorun ani tepkisi ile birleştiriyor.

HAZIRLAYAN: DENİZ BORA

Zor Koşulların Güvenli Teknesi

Hong Kong merkezli Kraken Yachts, Avrupa ve Doğu Amerika'daki gezi yelkencilerinin markaya ilgisinin artması nedeniyle Türkiye'de de üretim yapmaya karar verdi. İsmini İsveç kıyılarında görüldüğü söylenen efsanevi, çok büyük bir deniz canavarı olan 'kraken'den alan marka, şahsına münhasır özellikler sergiliyor. Kraken Yachts Başkanı Dick Beaumont, "Yarış teknesi, performans gezi yelkenlisi, katamaran ya da motoryat üretmiyoruz ancak dünyanın en iyi açık deniz teknelerini üretiyoruz" diye anlatıyor markanın vizyonunu.

Odak noktası, dünya denizlerinde güven ve konforla seyahat edebilecek araçlar üretmek olunca teknede her feet buna göre tasarlanmış. Açık denizlerde yaşanan sorunları tek tek ele alarak buna karşı önlemler düşünülmüş -ki tasarım fikirlerinin arkasında bulunan Dick Beaumont da kendini okyanuslardan alamayan biri. Kraken teknelerinin en dikkat çekici özelliği olan 'Zero Keel' (sıfır omurga), salmanın gövdenin yekpare bir uzantısı olduğunu ifade ediyor. Burada 'sıfır' olan salma değil, bağlantılar ve vidalar elbette. Böylece okyanusun ortasında salmayı düşürmek gibi bir kabus ortadan kalkıyor. Kraken'lerde mürettebat güvenliği için de mesai harcanmış. Yüksek küpeşteler, korunaklı kokpit, iç mekanda yüksek kumanda mahalli, çarparak yaralanmaları önlemek için yumuşatılmış köşeler gibi detaylar mecvut. V şeklindeki braket ise açık denizdeki büyük kütleli çöplerle çarpışma ve karaya oturma gibi durumlarda şaftı koruyor. Merkez kıç omuzdan asma dümen yelpazesi, su hattının altındaki bir başka güvenlik tasarımı. Bu sayede karaya oturma gibi durumlarda dümen yelpazesinin zarar görmesi ve dümenin kumanda etmemesi gibi sorunlar önleniyor.

Avustralya ve Yeni Zelanda için Çin Xiamen'de üretim yapan Kraken, Avrupalı ve Doğu Amerikalı denizciler için Türkiye'yi seçtiğini söylüyor. Dick Beaumont, Su Marine ile nasıl bir araya geldiklerini şöyle anlatıyor: "Tuzla'nın en önemli yat inşa merkezi olduğunu anladıktan sonra Kraken Yachts'ın teknelerini sürekli geliştirerek üretmesine destek olacak, fikirlerimizle paralel hareket eden bir tersane bulmak için derin araştırmaya girdik. Tuzla'daki birçok tersane ziyareti ve toplantının ardından Su Marine'in yönetim, mühendislik, işçilik ve tesis anlamında en iyisi olduğunu gördük. Su Marine ile dünyanın en iyi açık deniz teknelerini yapacağız. Ayrıca Türkiye'nin ve Akdeniz'in tekne sahiplerine dünya seyahatleri için harika bir çıkış noktası olacağına da inanıyoruz."

Su Marine Genel Müdürü Timothy Grünberg de Kraken Yachts'ın üretimini üstlenmekten mutlu olduklarını ifade ediyor: "Kraken, açık deniz teknesi üretimi yapan çok az marka olması nedeniyle çok iyi bir çıkış noktası yakalamış. Özellikle uzun seyirlerde tüm ailenin kendini güven ve konfor içinde hissedebileceği çok fazla tekne görmedim. Markanın beni ciddi anlamda etkileyen birtakım benzersiz özellikleri var. Örneğin 'zero keel'i gördüğümde "Bunu daha önce nasıl kimse akıl edemedi" diye düşünmekten kendimi alamadım. Kraken'in sunduğu konfor ve imkanların seviyesi, üzerinde fazlaca kafa yorularak ortaya çıkarıldığını gösteriyor.

Dick Beaumont beni Kraken 66 model White Dragon'a davet ettiğinde gördüklerime çok şaşırdım. Tek başına mutfağın bile her türlü deniz şartında en rahat ve güvenli şekilde kullanılabilmesi için ne kadar çok düşünüldüğü, tasarım mesaisi harcandığı, detaylara yoğunlaşıldığını gördüm. Bütün bunların Dick gibi aktif ve deneyimli bir açık deniz yelkencisi tarafından geliştirildiği için, tasarım detaylarından ziyade, bu tarz bir tekne inşasındaki elzem özellikler olduğunu anlıyorsunuz." Şimdilik 50, 58, ve 66 feet olmak üzere üç boyutta üretilecek modellerin her birinde üç farklı yerleşim planı seçeneği de sunulacak.

FOTOĞRAFLAR: FORBES ARŞİV

Hız Makinesi

İzm r' n Torbalı lçes ndek 4 b n 500 metrekarel k tersane-s nde sadece k yıl önce üret me başlayan Dromeas Yachts, 35 k ş l k ek b yle sek z metreden 14 metreye kadar yüksek performanslı motoryatlar nşa ed yor. Yen ama dd alı marka-nın son model "D28CC Offshore", agres f tasarımı ve şlevsel ç yerleş m yle den zc ler kend s ne aşık edecek çok yönlü b r sürat teknes . Donanımı sayes nde balık tutkunlarını ve key f düşkünler n de etk leyecek özell klere sah p.

8,25 metre boyunda ve 2,6 metre en ndek bu model "Standart", "Offshore" ve "Chaser" olmak üzere üç farklı vers yonda üretm ş. Offshore model balık avı gez ler , Chaser se kıç tarafındak altı k ş l k oturma grubuyla daha çok a le ve arkadaşlarla çıkılan key f sey rler ç n tasarlanmış.

U şekl ndek oturma grubunun üzer nden adım atılan tekne, yüksek bordaları ve her yerde bulunan tutamaklarıyla da güvenl k sağlıyor. Yer nden çıkarılab len t k masa, güneşlen-me yatağı ve söküleb l r tente de seçenekler arasında. Dümen mahall ve havuzluğun üstü T-top'la örtülü. Model n d kkat çek c özell kler nden b r yse 'center console' (orta bölümdek kumanda ün tes) önünde bulunan gen ş koltuk. Bu koltuk yukarı kalktığında, altındak gen ş b r tuvalete bulunuyor. Havuzlukta bulunan m n k mutfaksa bas t yemekler n hazırlan-masını mümkün kılıyor.

D28CC Offshore, der n V gövdes yle zorlu den z koşulların-da dengel ve güvenl sey r yapıyor. Vakum nfüzyon sandv ç epoks glastan üret len tekne, haf f ve sağlam yapısı sayes nde daha düşük güçtek motorlarla dah yüksek hızlara ulaşab l yor.

Dromeas Yachts, ser malat yapan b r tersane olsa da müşter n n tüm stekler ne olumlu cevap ver yor. Bu durum en çok kokp t yerleş m nde ortaya çıkıyor. Balık tutkunları ç n olta tutucu, l var ve fazladan saklama alanları; öncel ğ eğlence olanlar ç nse su kayağı d reğ , söküleb l r tente, duş ve yüzme platformu g b seçenekler mevcut.

Model n lk suya nen gövdes nde 200 beyg rl k k adet kıçtan takma motor bulunuyor. Tekne 3-3,5 san yede plan ng'e geç p 4,5-5 san yede en yüksek sürate ulaşab l yor. D28CC, o

kadar hızlı ve kıvrak k b r kere oynamaya başladığınızda kend-n z kaybedeb l rs n z. "B raz rüzgar arkadan gel rken gazlaya-yım. Ş md de rüzgara karşı g del m, bakalım ne değ şecek?" derken bakıyorsunuz h çb r şey değ şm yor. Rüzgar ve dalga nereden gel rse gels n, tekne çok y g d yor.

B r adet 300 beyg rl k motor le 40 knot'ı çok rahat geçe-b l yorsunuz. "B r de yedeğ m z olsun; hız da yaparız" dersen z, k adet 200 beyg r le 45 knot'ları göreb l rs n z. 300 beyg r le sey r hızını 35 knot'ta tutarak, 420 l trel k yakıt deposuyla yaklaşık 220 den z m l menz l n z var d yeb l r z.

www.dromeasyachts.com

Bir Boy Büyük

Antalya'nın çalışkan tersanlerinden Alia Yachts, bir önceki projesi Virgen del Mar VI'nın kardeşi Nozomi II'nin üretimine başladı. 32,40 metre boyundaki Nozomi II, küçük kız kardeşinden 5 gros ton daha büyük. Bu da geniş mutfağa, misafir kamaralarında daha fazla dolaba ve garajda bir çamaşır yıkama bölümüne olanak sağlamış. Motor gücü de yükseltilen model, böylece 14 knot seyir hızıyla 3 bin deniz mili menzile sahip olmuş. Nozomi II'nin 2021'de tamamlanması planlanıyor.

www.aliayachts.com

Ortaklıklar Üzerine

"Bir başka yaşamda buluşmalıyız. Havada buluşmalıyız, ben ve sen."
Sylvia Plath

"Bir insanı anlamazsanız, onu ezemezsiniz. Ve anlarsanız muhtemelen ezmezsiniz."
G.K. Chesterton

"Her zaman haklı olduğunu düşünmüyordum, ne de o benim her zaman haklı olduğumu düşünüyordu. Ama ikimiz de diğerinin güvendiği kişiydik."
Joan Didion

"İki şahsiyetin karşılaşması iki kimyasal maddenin teması gibidir. Bir tepkime olursa her ikisi de dönüşür."
Carl Jung

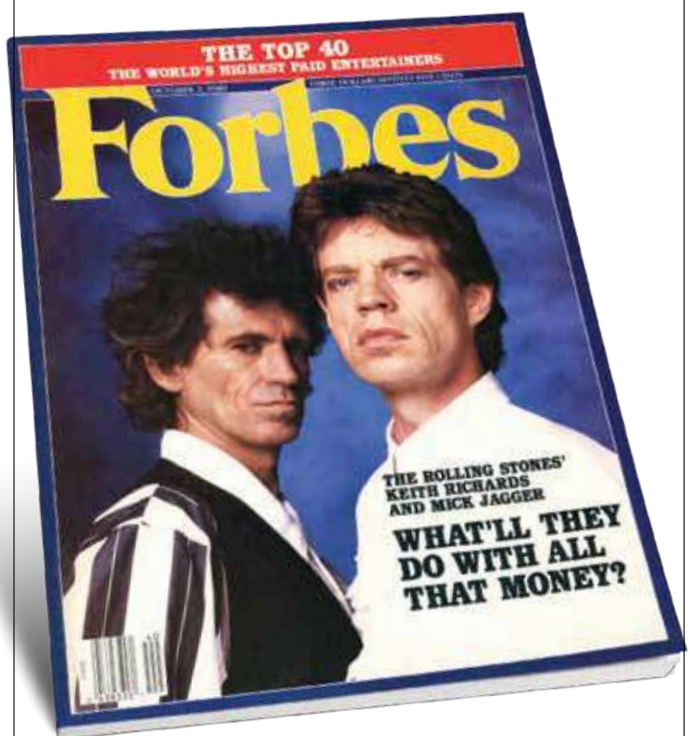
"Ateş yakmak için iki çakmaktaşı gerekir."
Louisa May Alcotttt

"İttifaklar tam da bunlarda patron bulunmadığı için zordur. İnsan ortağına emir veremez."
Peter Drucker

"Sanat, Tanrı ile sanatçı arasındaki bir işbirliğidir -sanatçı ne kadar az şey yaparsa o kadar iyi olur."
Andre Gide

"Bizimkisi tokgözlü ve makul bir ortaklık, o tek kişilik işleriyle uğraşır, ben de kendiminkilerle. Ama iş ve oyun her zaman bir aradadır ve tatminkar bir çifte kontrol sistemine göre yürütülür."
Amelia Earhart

"Bir ortaklık dağıldığı zaman zaten dağılmıştır."
John Updike



Yeşile Boya: 2 Ekim 1989

Rolling Stones, 1980'lerin bir bölümünü sürüklenerek geçirdi, iki liderinin, Keith Richards ve Mick Jagger'ın grubun kontrolü için kamuoyu önünde birbirine girmesinin ve kendi projelerinin peşine düşmesinin ardından. Ama ikisinin de solo albümleri pek başarılı olmadı. Dolayısıyla "herkesin kendi yoluna gittiği birkaç yılın ardından Richards ve Jagger Ağustos 1988'de tekrar el sıkıştı. Birbirlerinden radikal bir şekilde farklı olmalarına karşın kırılgan ama verimli bir denge tutturmuş gibiydiler." Ortaklıkları sonraki on yıllarda da devam etti ve bu sürede Stones tarihindeki üç Grammy'yi kazandı, Rock & Roll Hall of Fame'e dahil edildi ve 1999'dan bu yana turneler, albüm ve ticari ürün satışlarından 650 milyon dolardan fazla para kazandı. "Bu şeye başladığımızda bu işte para olduğunu hiç hayal etmemiştik" diyordu Richards 1989'da, etrafında dönenip duran Marlboro dumanının bulutu eşliğinde, "Ama sonra aniden imkansız gerçekleşti".

KAYNAKLAR: DEAN AND ME: A LOVE STORY, JERRY LEWIS; THE LOVE MINDSET, VIRONIKA TUGALEVA; THE GREEN KNIGHT, IRIS MURDOCH; THE CANTERBURY TALES, GEOFFREY CHAUCER; LITTLE WOMEN, LOUISA MAY ALCOTT; CREATIVE QUEST, QUESTLOVE; AMELIA EARHART: THE SKY'S NO LIMIT, LORI VAN PELT; COUPLES, JOHN UPDIKE; ARIEL: POEMS, SYLVIA PLATH; THE YEAR OF MAGICAL THINKING, JOAN DIDION.

"Bir buçuk iki değildir; ikidir buçukları bir olan."
E.E. Cummings

"İki kişi bir kişiden iyidir çünkü emeklerine iyi karşılık alırlar. Biri düşerse, öteki kaldırır. Ama yalnız olup da düşenin vay haline! Onu kaldıran olmaz."
Vaiz 4:9-10

"Nefes alıp verişimi izledi. Nefesimi biliyordu."
Jerry Lewis

"Büyük ironi ortaya çıkıyor: Ruh ikizine inananların gerçekten bir ruh ikizi bulması ihtimali çok daha düşük."
Vironika Tugaleva

"Birini bulmak -evet, sorun bu. Karşılıklı aşık olmak, bu gerçekten öylesine zor ki."
Iris Murdoch

"İşbirlikleri en iyi şu şekilde işler: Diğer tarafın ne kattığını görmek için karşılıklı bir arzu olduğunda."
Ahmir "Questlove" Thompson

"Karşılıklı yardımla çok altın kazanmışlardı hep; dostlukları yeni başlamış birşey değildi."
Geoffrey Chaucer

SON DÜŞÜNCE

"Dünya her insanın görevini yerine getirmesini bekler. Getirmediğinde ikisi birden cefa çeker."
—B.C. Forbes

Bu İlan Büyük İndirim Taşıyor!

MNG Kargo'da tüm bavul gönderilerinizde
%50'ye varan indirim sizleri bekliyor.

Gelin MNG Kargo şubelerine,
bavulunuzu çok avantajlı fiyatlarla gönderin.

Türkiye'nin her yerinden
0850 222 06 06
www.mngkargo.com.tr

facebook /mngkargo twitter /mngkargo YouTube /mngkargo Instagram /mng.kargo

*Kampanya 27 Mayıs - 27 Eylül 2019 tarihleri arasında geçerlidir.
%50'ye varan indirimler 10kg/ds ve üstü ağırlığındaki gönderiler için geçerlidir.

MNG kargo

Detaylı bilgi için:
www.mngkargo.com.tr

İş hayatında kat kat otopark ayrıcalığı Prime Business'ta

İSPARK'TA
AYDA 3 KEZ ÜCRETSİZ PARK

İSPARK KAYIT
34ABC1234
7227

İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ

İSPARK

Türk Telekom prime BUSINESS

İSPARK otopark avantajlarından Türk Telekom Prime Business müşterilerimiz 31.12.2019 tarihine kadar faydalanabilirler. Çemberlitaş turist otoparkı, Ragıp Gümüşpala Caddesi otobüs otoparkı, Gürpınar balık hali, Belgrad Ormanı, Kozyatağı ve Bayrampaşa sebze meyve hali dışındaki İSPARK'ın tüm otoparklarında geçerlidir. Kampanyadan yararlanmak isteyen Prime Business müşterilerimizin, araç plakalarını boşluk bırakmadan, İSPARK KAYIT "PLAKA" (Ör: ISPARK KAYIT 34ABC12) biçiminde yazarak 7227'ye göndermesi ve ödeme öncesinde Türk Telekom Prime kampanyasından faydalanacağını belirtmesi yeterli olacaktır. Yurt dışı plakalı araçların kaydı için ISPARK YURTDISI KAYIT "PLAKA" yazılarak 7227'ye gönderilmesi ve ödeme esnasında Türk Telekom Prime kampanyasından faydalanılacağının belirtilmesi yeterli olacaktır. Ücretsiz kullanım yol kenarı otoparklarda 0-2 saat, açık ve katlı otoparklarda ise 0-3 saat için geçerlidir. Kullanım hakkı Türk Telekom Prime Business müşterileri için ayda 3 adet ile sınırlıdır. Kampanya için atılan SMS, tüm Türk Telekom Prime Business müşterileri için 1 SMS ücreti olarak ücretlendirilecektir. Avea İletişim Hizmetleri A.Ş.'nin kampanya kapsamında değişiklik yapma veya kampanyayı bitirme/dondurma hakkı saklıdır. Ayrıntılar için: http://www.turktelekomprime.com/prime-business/nedir